



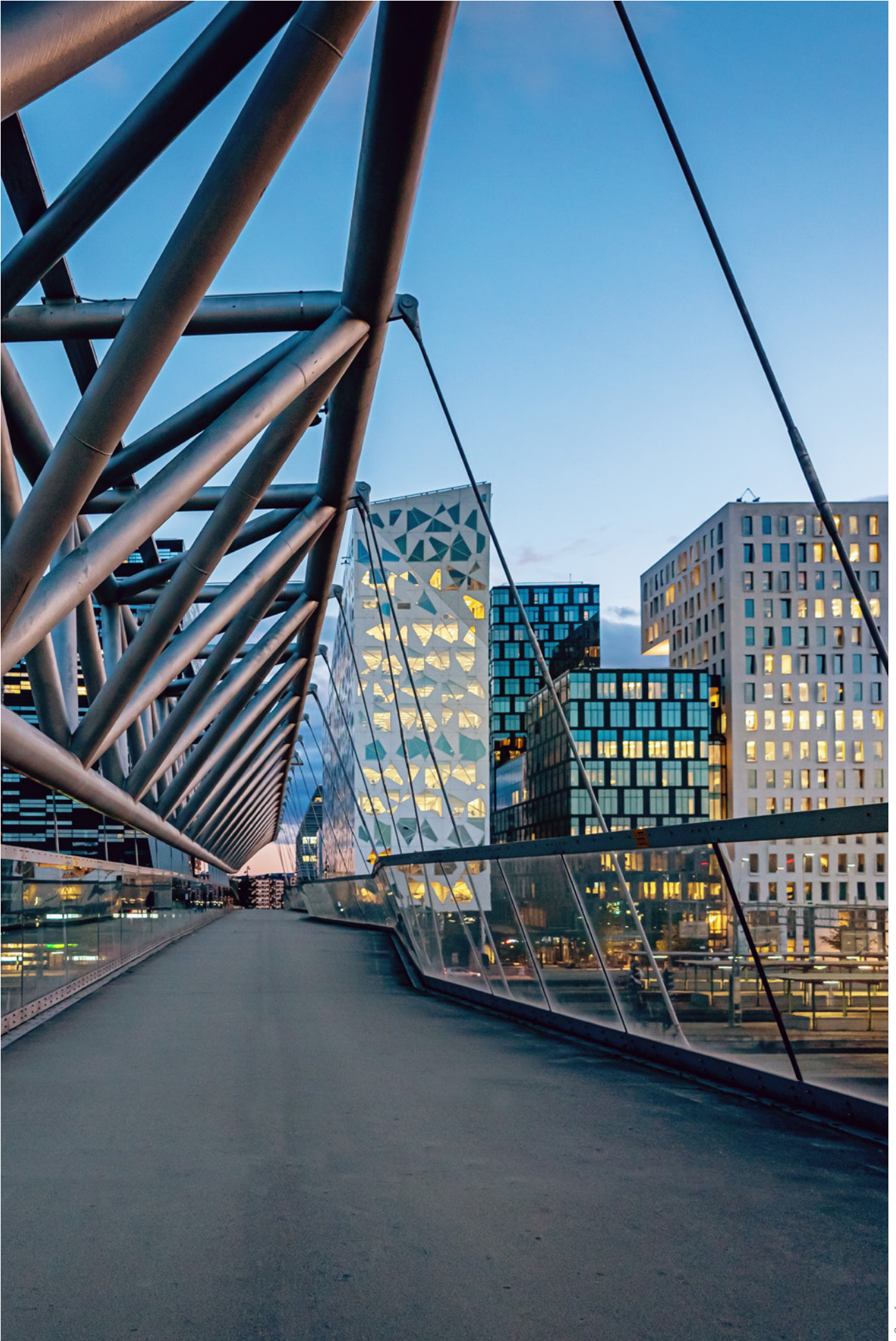
Departementene

Handlingsplan

For og med norsk næringsliv

- regjeringens handlingsplan for eksport





INNHold

1	Forord	4
2	Situasjonen i global handel – Nye utfordringer og muligheter for norske eksportbedrifter	7
3	Norsk eksport og de viktigste markedene	11
4	Tiltak for å legge til rette for verdiskapende norsk eksport	19
4.1	Felles krafttak for eksportfremme etter koronakrisen	19
4.2	Styrket strategisk satsing på arbeidet med eksportfremme	26
4.3	Bedre utnyttelse av mulighetene som ligger i digital næringsfremme	28
4.4	Målrettet satsing på næringslivsprosjekter ved utenriksstasjonene	29
4.5	Bedre utnyttelse av klynger og nettverk i eksportarbeidet	31
4.6	Forenklet eksportfinansiering for næringslivet	31
4.7	Senket minimumskrav for garantister bak eksportfinansiering	31
4.8	Sikre tilgang på kortsiktig kredittforsikring	32
4.9	Tilgang til kapital og kompetanse gjennom Invest In Norway	33
4.10	Bedre utnyttelse av mulighetene som ligger i EØS-avtalen	33
4.11	Videreutvikling av det internasjonale handelsregelverket	35
4.12	Enklere og mer fleksibel flyt av varer og tjenester	36
4.13	Flere og bedre utnyttede frihandelsavtaler	38
4.14	Bedre markedsadgang for forsvarsindustrien	40
4.15	Økt satsing på kunst- og kultureksport	40
4.16	Ny statusrapportering for grønn eksport og videreføring av arbeidet med grønn konkurransekraft	42

1. FORORD

Norges velstand er avhengig av at norsk næringsliv har adgang til internasjonale markeder for å kjøpe og selge varer og tjenester. Eksport bidrar til verdiskaping i Norge. Norsk økonomi og næringsliv står i dag i en ekstraordinær situasjon. Norge har vært gjennom en økonomisk nedgang, og det har over lengre tid vært tegn til tiltakende proteksjonisme, mer uforutsigbar markedstilgang og økende konkurranse i våre eksportmarkeder. I tillegg er verdensøkonomien og næringslivet i starten av en betydelig omstilling til lavere klimautslipp.

Koronapandemien som spredte seg i begynnelsen av 2020 og påfølgende smittereduserende tiltak har ført til at den globale etterspørselen etter varer og tjenester har falt dramatisk. Den økonomiske krisen har hatt betydelige negative konsekvenser for norsk eksport og norske selskapers virksomhet i utlandet. Lavere etterspørsel internasjonalt påvirker særlig konkurranseutsatte virksomheter. I tillegg medfører en lavere oljepris reduserte petroleumsinvesteringer og lavere etterspørsel mot leverandørindustrien. Arbeidsplasser har gått tapt. Nasjonale permitteringsordninger, kompensasjonsordninger og økte bevilgninger til teknologiutvikling, innovasjon og omstilling har vært nødvendige tiltak for å holde aktiviteten i gang i små og store eksportbedrifter i hele landet. Internasjonalt har det eksportrettede virkemiddelapparatet bistått norske virksomheter og deres ansatte med krevende utfordringer og problemstillinger i lys av koronakrisen. Men krisen gir også nye muligheter. Enkelte næringer opplever økt etterspørsel, og det er sannsynlig at krisen kan bidra til å fremskynde et grønt og digitalt skifte, både i Norge og andre land.

Mot dette bakteppet legger regjeringen frem en handlingsplan for eksport. Målet med denne handlingsplanen er å bidra til høyest mulig verdiskaping innenfor bærekraftige rammer. Økt eksport og handel med utlandet er ikke et mål i seg selv, men et virkemiddel for å nå målet om økt verdiskaping. Eksport påvirker verdiskapingen gjennom flere kanaler og mekanismer. Tiltakene i denne eksporthandlingsplanen skal bidra til at flere konkurransedyktige næringer skal eksportere varer og tjenester som etterspørres i

verdensmarkedene. Målet er økt verdiskaping i Norge og at norsk eksport skal bidra til å bygge opp norsk næringsliv etter koronakrisen.

I 2017 presenterte regjeringen "*Verda som marknad - Strategi for eksport og internasjonalisering*". Eksportstrategien er fortsatt gjeldende og har som mål at Norge skal styrke og utvikle sin posisjon som handelsnasjon, blant annet gjennom å sikre markedsadgang, øke eksporten fra eksisterende eksportnæringer, legge til rette for nye eksportnæringer, tiltrekke utenlandske investeringer til Norge og effektivisere og målrette virkemiddelapparatet. Tiltakene i denne handlingsplanen bygger videre på eksportstrategien i lys av de nye utfordringene og mulighetene vi nå står overfor som følge av koronakrisen.

For å øke norsk eksport må vi i større grad enn i dag foreta strategiske satsinger. Vi må ha ambisjoner om å løfte frem de næringene som har konkurransefortrinn og koble disse med konkrete muligheter i verdensmarkedene. Bedrifter, bransjeorganisasjoner, klynger, virkemiddelaktører og utenriksstasjoner besitter hver for seg verdifull kompetanse om muligheter i markedene og norske konkurransefortrinn. For å nå målet om økt verdiskapende eksport er det vesentlig å nyttiggjøre denne kompetansen på en enklere og mer effektiv måte, slik at vi kan jobbe målrettet sammen inn mot felles satsingsområder. Vi skal derfor, i dialog med næringslivet, se på hvordan det offentlige tilbudet best kan innrettes for å hjelpe bedriftene med å gripe de mulighetene der de selv er villige til å satse. På denne måten skal næringslivet og

virkemiddelapparatet sammen legge til rette for at vi får rett næring til rett marked til rett tid. For å støtte opp under den strategiske satsingen foreslår vi å styrke det offentlige eksportfremmearbeidet, og vil komme tilbake til dette i statsbudsjettet for 2021.

Vi skal i større grad utnytte klyngene og nettverkene i eksportarbeidet og vi skal legge om eksportfinansieringsapparatet slik at vi får enda mer effektive finansieringsordninger for verdiskapende eksport. Næringslivets tilgang til internasjonal kapital og kompetanse skal sikres gjennom en fortsatt satsing på Invest In Norway, og vi skal også bli bedre på å utnytte de store eksportmulighetene som ligger i EØS-avtalen. God og forutsigbar markedsadgang ligger til grunn for alt vi ønsker å få til på eksportområdet. Vi prioriterer derfor å videreutvikle det internasjonale handelsregelverket, sørge for en enklere og mer fleksibel flyt av varer og tjenester og sist, men ikke minst, arbeide for flere og bedre utnyttede handelsavtaler.

Regjeringen har mottatt mange innspill til arbeidet med handlingsplanen, og det er gjennomført en rekke innspillmøter. Flere av innspillene har resultert i tiltak som foreslås i handlingsplanen. Innspillene har også belyst viktigheten av kraftfulle, raske og målrettede tiltak for å motvirke de økonomiske konsekvensene av koronakrisen. Vi setter stor pris på innspillene og ser frem til et godt samarbeid om iverksettingen av tiltakene i handlingsplanen.



Iselin Nybø

Iselin Nybø
Næringsminister



Ine Eriksen Søreide

Ine Eriksen Søreide
Utenriksminister



Odd Emil Ingebrigtsen

Odd Emil Ingebrigtsen
Fiskeri- og sjømatminister



Tina Bru

Tina Bru
Olje- og energiminister



Sveinung Rotevatn

Sveinung Rotevatn
Klima- og miljøminister



Foto: Getty/images

2. SITUASJONEN I GLOBAL HANDEL – NYE UTFORDRINGER OG MULIGHETER FOR NORSKE EKSPORTBEDRIFTER

Internasjonale utviklingstrekk tilsier at det vil bli vanskeligere for bedrifter å satse internasjonalt fremover. Den globale handelen har de siste årene vært preget av økende proteksjonisme, handelskonflikter og mindre oppslutning om det regelbaserte handelssystemet. Særlig har USAs uttreden fra multilateralt handelssamarbeid og økt bruk av ensidige handelstiltak ført til mer usikkerhet i markedene. Den økende mistilliten mellom USA og Kina vil fremover kunne sette norsk og europeisk næringsliv i en vanskelig situasjon. De negative effektene av koronapandemien har forsterket en allerede utfordrende situasjon i verdenshandelen og for norsk eksport.

Verdens handelsorganisasjon (WTO) forventer en nedgang på mellom 13 og 32 prosent i global handel i 2021. En spørreundersøkelse utført av Oslo Economics i mai 2020 blant norske bedrifter, bekrefter at bortfall av etterspørsel som følge av koronapandemien er den viktigste årsaken til omsetningsfall for de fleste industribedriftene. For eksportrettede bedrifter skyldes dette svikt i etterspørsel fra utlandet. Små virksomheter er hardere rammet enn store bedrifter. Eksportbedrifter rapporterer også om utfordringer med internasjonale vare- og tjenesteleveranser og tilgang på personell fra andre land. Dette skyldes blant annet endret transportkapasitet, økte fraktkostnader og reiserestriksjoner. Mange norske virksomheter er avhengige av importerte råvarer og er en del av stadig mer komplekse globale verdikjeder. Dette medfører også at bedriftene, og lokalsamfunnene de opererer i, blir sårbare for markedsendringer.¹

Det internasjonale pengefondet (IMF) varslet i juni at global BNP vil synke med 4,9 prosent i 2020 som følge av koronapandemien. I følge OECDs beregninger fra september vil global BNP synke med 4,5 prosent. OECD anslår at krisen vil ramme ulike land svært ulikt. Storbritannia kan forvente et fall i BNP på rundt 10 prosent i 2020, mens tilsvarende tall for Tyskland er et forventet fall i BNP på om lag 5 prosent. Vekstutsiktene i den globale økonomien avhenger av mange faktorer,

som hvordan koronapandemien utvikler seg, varigheten av smittereduserende tiltak, virkningen på aktiviteten og effektene av finans- og pengepolitiske støttetiltak. Usikkerheten vil sannsynligvis vedvare i en lengre periode. OECD spår at den økonomiske krisen blir lengre og verre enn finanskrisen i 2008. Selv om det forventes en viss innhenting neste år, vil BNP i slutten av 2021 i mange land fremdeles være under nivået ved slutten av 2019.

Nye handelsrestriksjoner som følge av koronapandemien

Tollbarrierer og ulike regelverk og produktkrav gjør handel på tvers av landegrenser komplisert. Koronapandemien førte til at flere land innførte midlertidige handelsrestriksjoner, særlig for medisinsk utstyr og kjemikalier, men også for enkelte matvarer. I Norge innførte vi regelverk for å kunne begrense eksport av legemidler for å sikre forsyningen. Den norske forskriften pålegger grossister meldeplikt for parallelleksport av enkelte legemidler og gir hjemmel til å kunne forby slik eksport dersom det er grunn til å tro at det er fare for tilgangen til legemidler i Norge. Pandemien har i flere land ført til diskusjon om behovet for økt nasjonal produksjon, for å unngå sårbarheten som oppstår ved avhengighet av import av kritiske innsatsvarer, teknologi, matvarer og eller forbruksvarer. I tillegg til koronarelaterte handelstiltak innfører flere land nye og mer inngripende handels- og investeringshindringer enn tidligere.² Dette vil kunne sette globale verdikjeder under

¹ Samfunnsøkonomisk analyse, "Verdikjeder i Norge", fra april 2020. <https://www.regjeringen.no/contentassets/4c45ce92ef804c01ba63982c005c9f6b/r16-2020-verdikjeder-i-norge.pdf>

² Europakommisjonens rapport om handels og investeringsbarrierer 2019. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158789.pdf



Foto: EpiGuard

Selskapet EpiGuard sørger for trygg transport av pasienter i smittebære. Selskapet har fått hjelp av Team Norway i en rekke land, og har nå kunder over hele verden.

press og vil kunne påvirke handelsmønstre og forsterke den negative trenden med økte handelshindre. Hovedbildet så langt er allikevel at de globale forsyningskjedene har fungert godt under krisen og at det i begrenset grad har forekommet forsyningsknapphet.

Krisen har ført til økt bruk av statsstøtte gjennom hjelpepakker til næringslivet. For eksempel har EU midlertidig endret reglene for statsstøtte slik at medlemslandene kan sikre likviditet til næringslivet og opprettholde økonomisk aktivitet. De endrede reglene gjelder for hele det indre marked, inkludert Norge.³ Statlige subsidier vil kunne ha stor betydning for enkeltbedrifter og enkeltbransjer, men kan også føre til at det blir vanskeligere for eksportører å opprettholde markedsposisjoner ved at man blir presset ut av subsidierte konkurrenter eller diskriminert i forhold til lokal industri i internasjonale markeder. Det kan være utfordrende for land å finne den riktige balansen mellom subsidienivå og opprettholdelse av like konkurransevilkår.

3 EØS-avtalen og Art. 61(1) om statsstøtte.

Land med god økonomi vil kunne komme styrket ut av krisen fordi de har større ressurser til rådighet. Dette kan skape nye handelskonflikter, både globalt og innad i EU. For Norge og norske eksportører er det viktig at de ekstraordinære handelsrestriksjonene og andre økonomiske støttetiltak i forbindelse med koronasituasjonen er forholdsmessige og ikke videreføres lenger enn nødvendig. Det er likevel en utfordring at det ofte tar lengre tid å utvikle enn å innføre subsidier og øvrige tiltak.

Nye muligheter for norsk eksport

Norsk næringsliv har de siste årene vært gjennom store omstillinger som følge av finanskrisen i 2008 og oljeprisfallet i 2014, og er nå i ferd med å tilpasse seg et lavutslippssamfunn gjennom grønn omstilling. Disse begivenhetene kan bety nye muligheter for norsk eksport. I tillegg kan nye handelsmønstre og økt digitalisering som følge av koronakrisen føre til nye eksportmuligheter. Noen næringer har opplevd økt etterspørsel som følge av pandemien, særlig de som leverer varer og tjenester innenfor helse, IKT og digitale løsninger. Norske bedrifter som leverer varer og

Bærekraft og ansvarlig forretningsdrift som konkurransefortrinn

Norske selskaper som opererer internasjonalt opplever ofte dilemmaer og større utfordringer enn i Norge, knyttet til blant annet ivaretagelse av menneskerettigheter, arbeidsforhold, klima og miljø, og bekjempelse av fattigdom og korrupsjon. Koronakrisen er et eksempel på en utfordring som har endret risikobildet og som det er viktig at næringslivet håndterer i samsvar med prinsipper om ansvarlig forretningsdrift. Norske myndigheter ønsker at norske selskaper fortsatt skal være til stede også i land som er mindre utviklet enn Norge. Dette er viktig for verdiskapingen i Norge og i et utviklingsperspektiv.

Regjeringen forventer at norske selskaper følger norsk lov, opptre ansvarlig, og kjenner til og etterlever OECDs retningslinjer for flernasjonale selskaper og FNs veiledende prinsipper for næringsliv og menneskerettigheter. Dette gjelder for alle selskaper,

uavhengig av om de er privat eller offentlig eid, og uavhengig om de har sin virksomhet i Norge eller i andre land. OECDs Kontaktpunkt i Norge skal bidra til å fremme OECDs retningslinjer og håndtere enkeltsaker om etterlevelse av retningslinjene. Regjeringen oppfordrer også norske selskaper til å bidra i oppfølgingen av bærekraftsmålene. De 17 bærekraftsmålene ble vedtatt av alle FNs medlemsland i 2015 og er et veikart for den globale innsatsen for en bærekraftig utvikling.

Norsk næringsliv bidrar allerede i oppfølgingen av bærekraftsmålene gjennom innovasjon, investeringer, kompetansebygging og ved å skape arbeidsplasser verden over. Stadig flere selskaper innser at en strategisk tilnærming til bærekraft og ansvarlighet kan gi komparative fortrinn, og at investorer, kunder og myndighetsaktører i økende grad er opptatt av dette.

tjenester til helsevesenet kan nå et stort internasjonalt marked. Dette var også et tema i stortingsmeldingen om helsenæringen som ble lagt frem i 2019.⁴ Endringer i handels- og forbrukeratferd under koronakrisen kan føre til mer varige endringer i samfunnet. Vi ser for eksempel tegn til at koronakrisen vil påskynde digitaliseringen av samfunnet gjennom økt bruk av e-handel, e-læring, dataspill, videomøteløsninger, skytjenester og ny software. Koronasituasjonen har også medført en markant økning i bruk av e-konsultasjoner blant helsepersonell. Blant fastleger økte eksempelvis andelen konsultasjoner som ble gjort digitalt eller per telefon fra 5 prosent til 60 prosent i mars 2020. Utviklingen i retning av smartere byer, det vil si byer som bruker digital teknologi for å bli mer produktive og øke innbyggernes livskvalitet, vil sannsynligvis fortsette. Det forventes også en økt etterspørsel etter nye løsninger innenfor bioteknologi, nanoteknologi, kunstig intelligens og e-helse.

I flere land, også Norge, har det vært et fokus på at myndighetenes hjelpepakker til næringslivet som følge av koronapandemien skal bidra til grønn omstilling i samfunnet. Også i EU legges det opp til at økonomiske hjelpetiltak i forbindelse med koronapandemien skal underbygge grønn og digital omstilling. For eksempel skal 30 prosent av EUs gjenoppbyggingsfond "Next Generation EU" gå til klimarelaterte formål i tråd med EUs politiske mål. Særlig er EUs *European Green Deal* en ambisiøs plan for å gjøre EU til en moderne, ressurseffektiv og konkurransedyktig økonomi uten netto utslipp innen 2050.

Fokuset på miljø og klima kan åpne nye dører for norske løsninger både i Norge og internasjonalt. Det er ønskelig at produkter og tjenester som har et lavt klimaavtrykk og lav miljøbelastning skal ha et økende marked, mens produkter og tjenester som ikke svarer på klima- og miljøutfordringene skal ha et avtagende marked. Klimaforpliktelsene som land har påtatt seg under Parisavtalen er en pådriver for ny politikk som støtter opp under denne utviklingen. Dette gjelder også banker og finansieringsinstitusjoner. Blant annet vil virksomhetens klimarisiko trolig vektlegges sterkere av finansielle aktører i fremtiden.

⁴ Meld. St. 18 (2018-2019) – Helsenæringen — Sammen om verdiskaping og bedre tjenester <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-18-20182019/id2639253/>

Laksemerd i fjord. En bærekraftig økning i oppdrett av fisk, skjell og tang i Norge, vil kunne skape fremtidige arbeidsplasser, verdiskaping og eksportinntekter.



Foto: Norges sjømatråd/Johan Wilchagen

3. NORSK EKSPORT OG DE VIKTIGSTE MARKEDENE

Målet med denne handlingsplanen er å bidra til høyest mulig verdiskaping innenfor bærekraftige rammer. Økt eksport og handel med utlandet er ikke et mål i seg selv, men et virkemiddel for å nå målet om økt verdiskaping. Regjeringens ambisjon på vegne av norsk næringsliv er derfor at flere konkurransedyktige næringer skal eksportere varer og tjenester som etterspørres i verdensmarkedene og at økt eksport skal bidra til å bygge opp næringslivet etter koronakrisen.

Norske bedrifter produserer varer og tjenester som er etterspurte i verdensmarkedene og i globale verdikjeder. Tall fra 2019 viser at Norge eksporterte varer og tjenester for om lag 1 300 mrd. kroner, noe som utgjorde 37 prosent av bruttonasjonalproduktet. Eksport fra norske bedrifter legger grunnlaget for flere enn 600 000 arbeidsplasser i Norge⁵.

Eksport påvirker verdiskapingen gjennom flere kanaler og mekanismer. Internasjonal handel bidrar til at samfunnets ressurser kan utnyttes mer effektivt. Dette skjer blant annet gjennom at markedsutvidelser muliggjør internasjonal arbeidsdeling og spesialisering. Samlet sett kan vi utnytte ressursene våre bedre ved å kjøpe og selge i et større marked enn Norge. Spesialisering gjør at de mest produktive bedriftene eksporterer, og den økte konkurransen bidrar til at de produktive bedriftene vokser på bekostning av de uproduktive. Norske bedrifter som har tilgang til et større marked kan utnytte stordriftsfordeler i produksjonen. Tilgang til internasjonale markeder er derfor avgjørende for mange norske bedrifter.

Eksport og internasjonal handel bidrar også til økt produktivitet hos bedrifter her hjemme i Norge. Eksport og handel innebærer mer enn å selge varer og tjenester til kunder i andre land. Ofte inngår virksomheten i de norske eksportbedriftene i lange og komplekse internasjonale verdikjeder. Produktiviteten i eksportbedriftene øker fordi bedriftene som tar del i disse internasjonale verdikjeder får tilgang til ny

teknologi og kompetanse. Læringen som oppstår av at bedriftene er til stede i internasjonale markeder eller er en del av internasjonale verdikjeder spres internt i bedriften og i næringsklyngen bedriften er en del av her hjemme. Slike effekter oppnås også gjennom utenlandske direkteinvesteringer i Norge og norske direkteinvesteringer i utlandet.

Hva eksporterer vi?

Norsk eksport domineres av noen få, store bedrifter. De én prosent største bedriftene står for 70 prosent av norsk eksport.⁶ Små og mellomstore bedrifter har færre ressurser til å gjennomføre en internasjonal satsing enn de store bedriftene, og har ofte ikke mulighet til å ta risikoen forbundet med en slik satsing. Flere av underleverandørene til de store selskapene er imidlertid små og mellomstore bedrifter, og de store bedriftenes suksess i internasjonale markeder er derfor også viktig for dem. Bedrifter samler seg ofte i klynger for å utnytte fordelene ved å dele underleverandører, arbeidsmarked og infrastruktur. Det kan derfor være hensiktsmessig å jobbe for å øke eksporten fra en hel næring eller klynge.⁷

Eksport av varer, inkludert olje og gass, sto for nær 70 prosent av den totale eksportverdien fra Norge i 2019. Et kjennetegn ved norsk vareeksport er at vi i stor grad eksporterer råvarer og halvfabrikata, enten det er olje, gass, fisk eller metaller. Sjømat er vår viktigste eksportvare etter olje og gass. Eksportverdien av sjømat har mer enn doblet seg i nominelle priser de siste ti årene, og i 2019 passerte for første gang

5 NHO (2019) "Handel legger grunnlag for tusenvis av arbeidsplasser landet over". Hentet fra <https://www.nho.no/arskonferansen-2019/artikkelarkiv/handel-legger-grunnlag-for-tusenvis-av-arbeidsplasser-landet-over/>

6 Nærings- og fiskeridepartementet (2019), "Strategi for små og mellomstore bedrifter"

7 NHO (2020) "Neste trekk", https://www.nho.no/siteassets/veikart/rapporter/2020-nho_neste-trekk.pdf



Foto: Håkon Bonafede/Egmont

Nordox er en prosessindustribedrift i Oslo, og forsyner en tredel av verdensmarkedet med kobberoksid årlig.

2

En økende verdensbefolkning trenger mat – Oppdrett som en del av løsningen?

En økende verdensbefolkning tilsier behov for økt produksjon av mat i fremtiden. Ifølge en FN-rapport fra 2019 vil det være mulig å produsere seks ganger mer mat fra havet enn vi gjør i dag. Norge har naturgitte fortrinn med en langstrakt kystlinje, med rene og produktive farvann. Norge er en av verdens største sjømateksportører og vi har internasjonalt anerkjente fagmiljøer innen bærekraftig fiskeri og havbruk. Sjømaten vi tilbyr skal være sunn og trygg for å ivareta helse, et godt omdømme samt tillit i markedet og hos forbrukeren. Mat fra havet kan produseres med relativt lavt miljøavtrykk. I Rio 2012 understreket verdens ledere viktigheten av bærekraftig fiskeri og havbruk for matsikkerhet og ernæring.

FNs matsikkerhetskomité (CFS) har også konkludert med at bærekraftig fiskeri og akvakultur spiller en viktig rolle for matsikkerhet og ernæring. Bærekraftig produsert fisk kan bidra til bærekraftig kosthold ut ifra både miljø- og ernæringshensyn. Bærekraftig forvaltning av våre marine ressurser er et fundament i norsk fiskeri- og sjømatpolitikk. En økning i oppdrettsproduksjonen av fisk, skjell og tang i Norge, vil kunne skape fremtidige arbeidsplasser, verdiskaping og eksportinntekter.

sjømateksporten en verdi på 100 mrd. kroner. Bedrifter i prosessindustrien, som blant annet produserer aluminium, ferrolegeringer, mineralgjødning og raffinerte petroleumsprodukter, er også viktige vareeksportører. Felles for de råvareintensive industriene er at de har utviklet avanserte leverandørindustrier og teknologiklynger som også eksporterer utstyr til store deler av verden. For eksempel er leverandørindustrien til olje og gass en av Norges største eksportnæringer, og har utviklet seg gjennom et sterkt hjemmemarked.

Norge har også næringer som ikke er råvarebaserte, og som har klart å opparbeide seg posisjoner i internasjonale varemarkeder. Maritim næring er en stor eksportør av skip og utstyr. Forsvarsindustrien leverer forsvarsmateriell og teknologi til flere land og er sterkt involvert i samarbeid med tilsvarende bedrifter hos flere av våre allierte. Design og ferdigvareindustrien, som blant annet produserer møbler, mote og elektronikk, har hatt en positiv eksportutvikling de siste årene, og det samme gjelder helseindustrien som blant annet leverer omsorgsutstyr og helseteknologi. De kulturelle og kreative næringene er i vekst. Dataspill er Norges største kultureksport, deretter følger musikk og litteratur. Norsk eksport av dataspill ligger imidlertid langt under tilsvarende eksport fra Sverige og Finland.

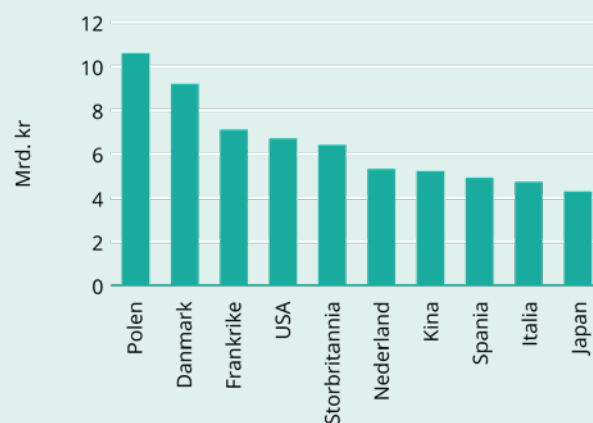
Eksport av tjenester utgjorde rundt 30 prosent av eksportverdien i 2019. Hoveddelen av norsk tjenesteeksport kan knyttes til maritim og offshorevirksomhet. Maritim næring er en stor eksportør av skipsfartstjenester og relaterte tjenester som design, forsikring, megling, klassifisering og finans. Petroleumsnæringen eksporterer blant annet ingeniørtjenester. De siste årene har det vært vekst i eksporten av IKT-, finans- og reiselivstjenester. Det har ført til at norsk tjenesteeksport i dag er noe mer differensiert enn før.⁸

⁸ Menon Economics, "Omfanget og betydning av handel med tjenester for Norge", 2016 <https://www.nho.no/contentassets/d26a57794bdf4b9e95a355b0af5562b1/omfang-og-betydning-av-handel-med-tjenester-for-norge.pdf>

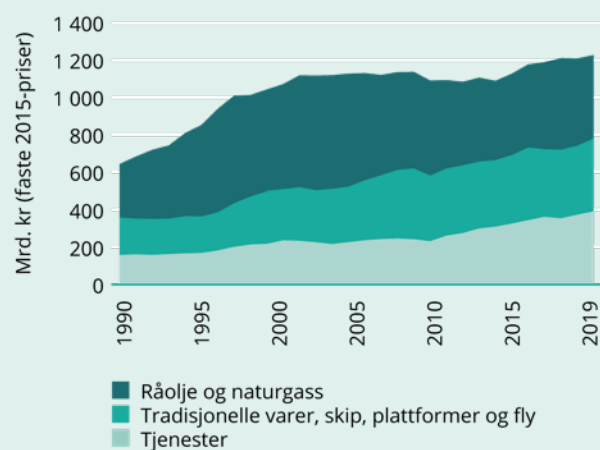
Figur 1: Utvikling i sjømateksport 2009-2019



Figur 2: Ti største markeder for norsk sjømat i 2019



Figur 3: Utvikling i eksport av varer og tjenester de siste 30 årene



Kilde: Norges sjømatråd / Statistisk sentralbyrå



Foto: Morten Beventsen

Plattform i Sleipnerfeltene, som er et knutepunkt for gasseskport fra norsk sokkel til Europa.

3

Norge er et laboratorium for innovative blå næringer og grønn ferdsl til havs

I overkant av 200 000 personer arbeidet ifølge Menon Economics i de norske havnæringene (olje og gass, skipsfart og sjømatnæringen) i 2017, noe som utgjør 11 prosent av sysselsettingen i privat næringsliv. Med utgangspunkt i Menon Economics klyngebegrep, står havnæringene bak en samlet verdiskaping på 680 mrd. kroner. Regjeringen har en ambisjon om å støtte opp om videre bærekraftig vekst og sysselsetting i etablerte og fremvoksende havnæringer. Verdens befolkning vil bli nærmere 10 mrd. innen 2050, og stadig flere får styrket kjøpekraft. Det betyr at behovet for mat, energi, ressurser, varer og tjenester vil øke. Dette innebærer et potensial for videre vekst for norske havnæringer. Norske erfaringer, kompetanse og teknologi kan også føre til vekst i nye havnæringer, deriblant fangst og

lagring av CO₂ på norsk sokkel, oppdrett og fangst av nye arter, havvind og havbunnsmineraler, samt innen grønn skipsfart. Havnæringene kan spille viktige roller i gjenreisningen etter koronakrisen og i utviklingen av en mer bærekraftig økonomi. Norge anses som en ledende aktør og en ettertraktet samarbeidspartner innenfor hav. Norge har vist lederskap som vertskap for Our Ocean-konferansen i 2019. Høynivåpanelet for en bærekraftig havøkonomi under ledelse av statsminister Solberg arbeider frem en helhetlig anbefaling innen forvaltning, teknologi, industri og finans. Regjeringens oppdaterte havstrategi, *Blå muligheter*, ble lagt frem i juni 2019 og er en videreføring av regjeringens havstrategi og stortingsmeldingen om hav i utenriks- og utviklingspolitikken fra 2017.

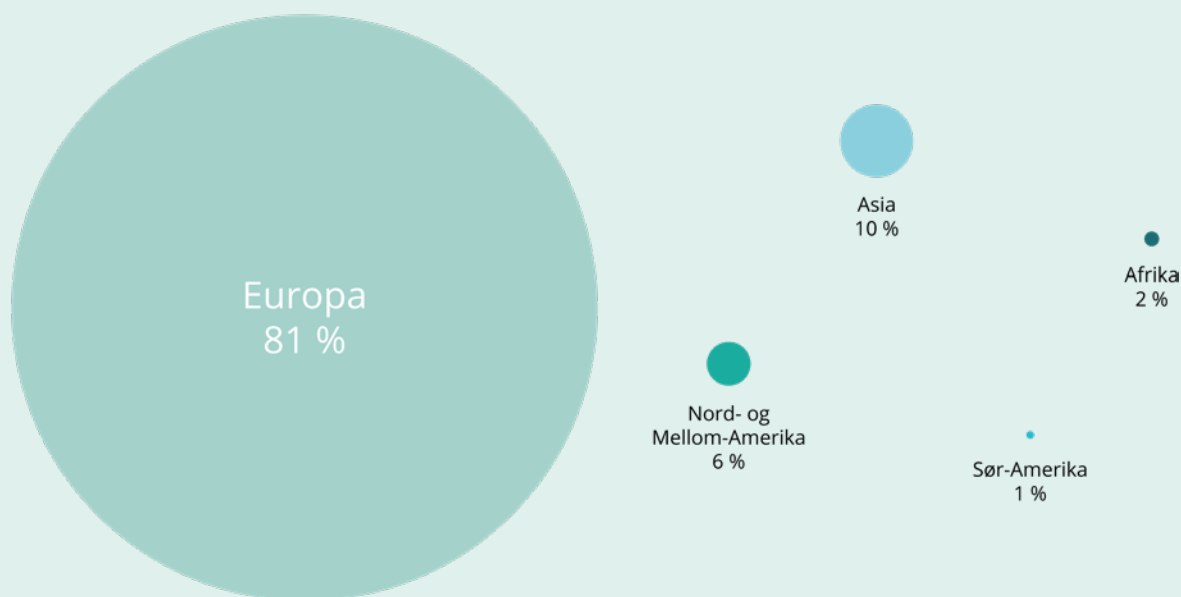
Regjeringen vil legge til rette for at Norge skal fortsette å eksportere varer og tjenester fra de store, tradisjonelle næringene hvor vi har opparbeidede konkurransefortrinn. Samtidig vil regjeringen legge til rette for at Norge kan være en leverandør av fremtidens løsninger i nye næringer. Flere av næringene som har hatt en positiv eksportutvikling de siste årene og som kan bidra til å diversifisere norsk eksport i årene som kommer, består av verdikjeder med både små og store bedrifter, og leverer ofte en kombinasjon av varer og tjenester. De har ofte utspring i de tradisjonelle næringene. Eksempler på slike næringer er utstyr og installasjonstjenester til havvind, nullutslippsløsninger for maritim transport, design- og ferdigvarer, spesialiserte matprodukter både fra land og hav samt produkter og tjenester innen helse og omsorg. Se nærmere omtale av noen av disse i boks 4. Det er også potensial for økt eksport innen bioøkonomi. Norge er blant annet verdensledende på kompetanse innen moderne trebyggeri og bidrar med eksport av kompetanse innen klima- og miljøvennlige byggeløsninger. Videre er det potensial for økt eksport av norsk landbruksteknologi, som også er et område hvor det eksporteres grønne

løsninger. Det er ønskelig at Norge skal levere løsninger som bidrar til grønn omstilling.

De viktigste eksportmarkedene

Eksportdestinasjonene for norsk næringsliv har holdt seg stabile over en lang periode. Det viktigste eksportmarkedet for Norge er fortsatt Europa. Tall fra Statistisk sentralbyrå viser at omkring 80 prosent av vareeksporten og halvparten av tjenesteeksporten vår går til EU. Ser man bort fra olje og gass, går 65 prosent av den samlede norske fastlandseksporten til EU. EU vil fortsatt være vår viktigste handelspartner etter at Storbritannia har gått ut av unionen. Storbritannia er imidlertid et svært viktig enkeltmarked for norske bedrifter, og var i 2019 vår største handelspartner for varer i Europa, etterfulgt av Tyskland og Sverige. Utenfor Europa går rundt 10 prosent av den samlede eksporten vår til Asia, mens nær 6 prosent går til Nord- og Mellom-Amerika. Litt under 2 prosent av eksporten går til Afrika, mens eksporten til Sør-Amerika ligger på i underkant av 1 prosent. Betydningen av de ulike markedene varierer imidlertid fra bransje til bransje. Eksempelvis er USA et meget viktig eksportmarked for forsvarsindustrien.

Figur 4: Norsk eksport til ulike verdensdeler i 2019, etter eksportverdi



Grønne skipsfartsløsninger, havvind og hydrogen – Fremtidens eksportnæringer?

I NHOs rapport “Neste trekk – veikart for fremtidens næringsliv” (2020) pekes det på verdikjeder med stort eksportpotensial. Verdikjedene rundt maritim næring, havvind og hydrogen er blant de ti som trekkes frem.

Grønn skipsfart har potensial til å bli et stort internasjonalt marked med betydelige muligheter for videre vekst, sysselsetting og eksport av norske løsninger. Internasjonale rederier, finansieringsinstitusjoner og leverandører innretter nå planleggingen av fremtidige skipsleveranser til å være lav- og nullutslippsskip. Den norske maritime næringen leder an utviklingen av grønn skipsfart. Norske ferger ble elektrifiserte tidlig; i 2015 hadde Norge bare én elektrisk ferge (Ampere), og innen 2022 vil i overkant av 70 ferger langs kysten gå på batterier. Det er etablert batterifabrikker i Norge, og norske pilotprosjekter mottar støtte fra virkemiddelapparatet til utvikling av hydrogen og ammoniakk. I dag er norske leverandører involvert i elektrifiseringsprosjekter av ferger i andre deler av verden. Regjeringens arbeid for grønn skipsfart skal bidra til kutt i klimagasser og samtidig øke konkurransekraften til grønn maritim næring. I høst legger regjeringen frem en stortingsmelding om maritim politikk, og her vil arbeidet med grønn skipsfart være sentralt.

Markedet for **havvind** er i rask vekst internasjonalt og representerer store muligheter for norske bedrifter. Petroleumsnæringen, den maritime næringen, fornybarnæringen og leverandørindustrien kan bruke sin unike kompetanse til å skape nye, fornybare arbeidsplasser dersom havvind blir en ny stor eksportnæring. Norske leverandører er i ferd med å posisjonere seg i dette markedet og bedrifter som Aibel, OHT og Fred. Olsen Windcarrier har i løpet av det siste året fått flere store kontrakter. Teknologiutviklingen går raskt og investeringene på flere av prosjektene er på størrelse med olje- og gassprosjekter. Havvind er allerede den største eksportnæringen innen fornybar

energi med en internasjonal omsetning på over 6 mrd. kroner i 2018. Norwegian Energy Partners anslår at norsk leverandørindustri vil kunne eksportere for rundt 50 mrd. kroner i 2030. Av dette vil om lag 85 prosent være knyttet til bunnfast og 15 prosent til flytende havvind. Dette er imidlertid usikre anslag basert på fremtidig investeringsanslag og anslåtte markedsandeler for norske bedrifter. Regjeringen støtter opp under utviklingen og internasjonaliseringen av næringen. I den grønne omstillingspakken i mai 2020 besluttet regjeringen å etablere et nytt forskningscenter for miljøvennlig energi med hovedfokus på vindkraft til havs, og med støtte til et bredt industrisamarbeid for å identifisere og etablere leverandørkjeder og gode industristandarder for kontraktsformat og gjennomføringsmodeller tilpasset markedet for havvind.

Hydrogen er en energibærer som kan bidra til å redusere utslipp og til å skape verdier for norsk næringsliv. I regjeringens hydrogenstrategi som ble lagt frem 3. juni 2020 er høye kostnader og manglende teknologiutvikling sett på som sentrale barrierer for et mulig marked for hydrogen. Et viktig mål for regjeringen er å øke antall pilot- og demonstrasjonsprosjekter i Norge, og gjennom dette bidra til teknologiutvikling og kommersialisering. Målet understøttes av en bred satsing på nullutslippsteknologier og løsninger gjennom hele virkemiddelapparatet. Norges forskningsråd, Innovasjon Norge og Enova bidrar til utvikling og demonstrasjon av energi- og kostnadseffektive metoder og verdikjeder for produksjon, transport, lagring og bruk av rent hydrogen, blant annet gjennom felles utlysninger i PILOT-E-ordningen. I forbindelse med den grønne omstillingspakken ble denne satsingen ytterligere styrket. Regjeringen vil følge med på utviklingen og tilpasse virkemidlene etter behov for å legge til rette for en videre utvikling av hydrogenløsninger.



Foto: Jan Arne Wold / Woldam.

Markedet for havvind er i rask vekst internasjonalt og representerer store muligheter for norske bedrifter. Dudgeon Offshore Wind Farm 22 august 2017.

Det er flere årsaker til at Europa og det indre marked er den viktigste destinasjonen for norsk eksport. Geografisk nærhet er viktig, men EØS-avtalen er også av avgjørende betydning. EØS-avtalen sikrer felles regler for fri flyt av varer, tjenester, personer og kapital i det indre markedet. Norske bedrifter nyter godt av et harmonisert regelverk for handel med varer og tjenester samt forutsigbare rammevilkår for investeringer. Fordi Norge er en del av EUs indre marked på matområdet, er det for eksempel ingen grensekontroll eller krav om spesielle helsesertifikater ved eksport av sjømat eller annen mat til EU. Grunnet EØS-avtalen møter vår eksport av industrivarer til EUs medlemsland lave eller ingen tollsatser. Vi møter imidlertid tollbarrierer på sjømat og landbruksprodukter, ettersom fiskeri- og landbrukspolitikken ligger utenfor EØS-avtalen.

Selv om EU vil fortsette å være vårt viktigste marked, vil mange av de nye eksportmulighetene være i land som ligger lengre borte fra Norge. Den positive økonomiske utviklingen i fremvoksende økonomier, særlig i Asia, har økt etterspørselen etter varer og tjenester i disse landene betraktelig. Det er et stort potensial for økt norsk eksport til fremvoksende markeder. Det er imidlertid en ulempe for norske bedrifter at veksten skjer langt fra hjemmemarkedet. Fremvoksende økonomier har ofte flere restriksjoner på handel enn de mer modne markedene som EU og USA. Landene kan ha komplekse regulatoriske regimer og regelverkskrav som er vanskelige og kostnadsdrivende for små eksportører å sette seg inn i. Kulturforskjeller og ulik forretningspraksis mellom land påvirker også sannsynligheten for at en bedrift skal lykkes i markedet.



Fellesutstillingen Norwegian Presence under designuken i Milano i 2019. Den norske fellesutstillingen ledes av Design og arkitektur Norge (DOGA), og er en viktig arena for norske møbelprodusenter med eksportambisjoner.

4. TILTAK FOR Å LEGGE TIL RETTE FOR VERDISKAPENDE NORSK EKSPORT

Det viktigste vi kan gjøre for å legge til rette for norsk eksport er å jobbe for at næringslivet har gode og stabile næringspolitiske rammebetingelser her hjemme. Regjeringen arbeider for at Norge skal være et attraktivt land å drive næringsvirksomhet i, blant annet gjennom satsinger på infrastruktur, digitalisering, forenkling og bedre kapitaltilgang. Offentlige ordninger for forskning og innovasjon skal bidra til et mer konkurransedyktig næringsliv, som er en forutsetning for å lykkes i internasjonale markeder.

forbindelse med koronakrisen har regjeringen gjennomført flere økonomiske tiltak for å opprettholde aktiviteten i næringslivet. Flere av ordningene er viktige for levedyktigheten til eksportnæringene. Regjeringen følger nøye med på utviklingen og har i Prop. 142 S (2019-2020) om økonomiske tiltak i møte med virusutbruddet orientert om status for iverksatte ordninger og forslag til justeringer slik at samlede virkemidler er tilpasset utfordringene næringslivet står overfor.⁹ En samlet oversikt over økonomiske tiltak finnes på regjeringens hjemmesider og oppdateres regelmessig.¹⁰

Internasjonal satsing krever ressurser og innebærer risiko, og bedriftene møter sterk konkurranse i markedene. Den økonomiske krisen har svekket norske bedrifters kapitaltilgang og økonomiske situasjon, og flere bedrifter vil ikke ha ressurser til å igangsette eller opprettholde internasjonale satsinger. Det er næringslivet og den enkelte bedrift som selv må beslutte og gjennomføre internasjonale eksportsatsinger. Staten skal være en partner for næringslivet og bidra til bedre tilgang til internasjonale markeder og verdikjeder, samt til å redusere kostnader og risiko forbundet med internasjonale satsinger. Tiltakene i denne eksportbehandlingsplanen skal bidra til at flere konkurransedyktige næringer skal eksportere varer og tjenester som etterspørres i verdensmarkedene. Målet

er økt verdiskaping i Norge og at norsk eksport skal bidra til å bygge opp norsk næringsliv etter koronakrisen.

4.1 Felles krafttak for eksportfremme etter koronakrisen

Det offentlige næringsrettede virkemiddelapparatet skal legge til rette for økt verdiskaping i næringslivet og i Norge. Store aktører som Innovasjon Norge og Norges forskningsråd har bredt innrettede ordninger med betydelig konkurranse om midlene. Dette bidrar til at støtten går til de prosjektene som har størst potensial for verdiskaping og samfunnsøkonomisk effekt, uavhengig av tema, næring og geografi.

Flere av virkemidlene bidrar til å fremme eksport og internasjonalisering. Innenfor de rammene som settes av internasjonalt statsstøtteregulverk¹¹ tilbyr staten fellesgoder som informasjon, kompetanse, nettverk og profilering, samt finansiering som kan utløse verdiskapende eksport. Samlet sett omtales denne verktøykassen som *det eksportrettede virkemiddelapparatet*. Rollen til det eksportrettede virkemiddelapparatet er å bidra til størst mulig verdiskaping gjennom økt eksport. Se en oversikt over de mest sentrale aktørene i boks 5.

⁹ Regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-142-s-20192020/id2765239/>

¹⁰ Regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/tema/Koronasituasjonen/nasjonale-tiltak/id2693684/>

¹¹ Internasjonalt regelverk legger føringer for hva slags støtte norske myndigheter kan gi til norsk næringsliv for å øke eksporten. I WTOs subsidieavtale og i EØS-avtalen er det forbud mot å yte direkte eksportstøtte til næringslivet. Dette gjelder for eksempel støtte som er avhengig av eksportmengde eller støtte som er knyttet til distribusjonsnett eller andre omkostninger i forbindelse med eksportaktiviteten. Det kan heller ikke gis støtte som er betinget av at det skal benyttes innenlandske varer eller tjenester fremfor importerte.

Det eksportrettede virkemiddelapparatet

Innovasjon Norge tilbyr ulike rådgivnings- og kompetansetjenester for å bistå norske bedrifter i deres eksport- og internasjonaliseringsarbeid. Gjennom sitt nettverk av kontorer i nærmere 30 land tilbyr selskapet blant annet internasjonal markedsrådgivning og formidler informasjon til norsk næringsliv om markeds- og konkurranseforhold. Innovasjon Norge tilbyr handelsteknisk rådgivning, og rådgivning om hvilke rettigheter norske selskaper har i det indre marked gjennom sin rolle som kontaktpunkt for Enterprise Europe Network. Innovasjon Norge organiserer også næringslivsdelegasjoner og norsk deltakelse på viktige internasjonale messer. Innovasjon Norge arbeider også med å profilere norsk næringsliv i utlandet blant annet gjennom markedsføring av Norge som reiselivsdestinasjon. I tillegg profilerer de norske grønne løsninger og kobler potensielle kjøpere med leverandører via nettsiden www.TheExplorer.no. Nettsiden skal bidra til å posisjonere Norge som en bærekraftspionér i internasjonale markeder. Innovasjon Norge og Norges forskningsråd samfinansierer forsknings- og teknologiutsendinger til utenriksstasjoner i viktige samarbeidsland.

Utenriksstasjonene, det vil si de norske ambassadene og generalkonsulatene, er til stede i nesten 100 land og er viktige støttespillere for norsk næringsliv i utlandet. Økonomisk diplomati og næringsfremme er en hovedoppgave for utenriksstasjonene. Stasjonene bidrar med døråpning, myndighetskontakt, nettverk og problemløsning, samt informasjon om rammebetingelser, kontekstforståelse og markedsmuligheter. Stasjonene tilrettelegger for møteplasser mellom næringsliv, myndigheter og investorer i utlandet. Utenriksstasjonene spiller også en sentral rolle i å fremme eksport av norsk kunst og kultur i utlandet, i tett samarbeid med aktørene i nettverket Norwegian Arts Abroad og norsk kulturliv.

Norwegian Arts Abroad (NAA) er et organisasjonsnettverk som består av Danse- og teatersentrum, Design og arkitektur Norge (DOGA), Music Norway, NORLA, Norsk Filminstitutt, Norwegian Crafts og Office for Contemporary Art Norway (OCA). NAA utgjør en sentral del av virkemiddelapparatet i satsingen på økt eksport av kulturell og kreativ næring.

Garantiinstituttet for eksportkreditt (GIEK) og Eksportkreditt Norge skal bidra til å fremme eksport og investeringer i utlandet gjennom hhv. garantier og lån på vegne av den norske stat i forbindelse med eksport. GIEK tilbyr også garantier for investeringer i utlandet.

Norges sjømatråd AS er eid av Nærings- og fiskeridepartementet og har som formål å øke verdiskapingen i fiskeri- og havbruksnæringen ved å øke etterspørselen etter norsk sjømat. Oppgavene til selskapet er blant annet felles markedsføring, innhenting av markedsinformasjon, arbeid med markedsadgang og beredskap for næringen. Sjømatrådet er finansiert gjennom en lovpålagt avgift på eksport av norsk sjømat og har fiskeriutsendinger i 13 markeder.

Norwegian Energy Partners (Norwep) er en stiftelse som er etablert av norske myndigheter ved Utenriksdepartementet, Nærings- og fiskeridepartementet og Olje- og energidepartementet, samt Rederiforbundet, NOROG, EnergiNorge, Norsk Industri, LO, Equinor og Statkraft. Norwep er ikke en offentlig aktør på lik linje med aktørene nevnt over, men mottar betydelig økonomisk støtte fra Olje- og energidepartementet. Norwep tilbyr rådgivning i 26 viktige markeder og har som formål å bidra til økt sysselsetting og verdiskaping i Norge gjennom å arbeide for økt eksport fra den norskbaserte energinæringen.



Foto: Tomra

Asker-bedriften Tomra fant opp pantemaskinen og har i dag 70 prosent av verdensmarkedet for slike maskiner. Innovasjon Norges kontorer i Norge og verden har hjulpet bedriften med internasjonal satsing og eksport.

Virkemiddelapparatet har måttet tilpasse seg en ny situasjon under koronapandemien. Utenriksstasjonene håndterte en stor mengde konsulære saker da reiserestriksjonene trådte i kraft. Både utenriksstasjonene og Innovasjon Norges utekontorer har bistått norske selskaper med myndighetsdialog og med informasjon om logistikk, grensepasseringer og karantenereregler. Utfordringene tydeliggjør utenriksstasjonenes

viktige rolle som døråpner og merverdien av deres kontekstforståelse og nettverk opp mot vertslandets myndigheter. Innovasjon Norge og flere utenriksstasjoner har tilrettelagt for digitale møteplasser og seminarer der fysiske ikke lenger er mulig. Virkemiddelapparatets tilstedeværelse i utlandet er svært viktig i lys av utviklingen vi nå ser, og Norge bør unngå å bygge ned uteapparatet i en tid hvor andre land styrker sine.

Team Norway

Det eksportrettede virkemiddelapparatet består av flere aktører med ulike mål og virkemidler. Alle jobber imidlertid for å fremme norsk næringsliv i utemarkedene. For at arbeidet skal være mest mulig koordinert samarbeider aktørene under paraplyen Team Norway. Dette samspillet mellom de ulike aktørene skal bidra til å skape synergier som samlet øker effekten av aktørene hver for seg. For at Team Norway skal fungere optimalt er det behov for et nært samarbeid med næringslivet gjennom blant annet handelskamrene i utemarkedene og de ulike næringslivsorganisasjonene her hjemme. Nærings- og fiskeridepartementet leder arbeidet med Team Norway sammen med Utenriksdepartementet og Olje- og energidepartementet. I Norge avholdes faste møter i Team Norway Forum. I utemarkedene har utenriksstasjonene ansvaret for å koordinere Team Norway-arbeidet der dette er etterspurt, i samråd med Nærings- og fiskeridepartementet. Utenriksstasjonene leder Team Norway i tjenestelandet og organiserer prosjekter og felles satsinger for å bistå norsk næringsliv.

I 2018 gjennomførte regjeringen en områdegjennomgang av virkemidlene og aktørene som har som formål å fremme norsk næringsliv i utlandet, inkludert Innovasjon Norge, Norges sjømatråd AS, Norwegian Energy Partners og utenriksstasjonene¹². Områdegjennomgangen ble fulgt opp i statsbudsjettet for 2020. Det er også iverksatt tiltak for mer strategisk styring og samordning av virkemiddelaktørene, herunder etableringen av Team Norway Forum og overordnede strategiske prinsipper for arbeidet med næringsfremme i utlandet (se under). Formålet med tiltakene er å styrke samordning og synergieffekter mellom Team Norway-aktørene; samt å redusere uklårheter i rolle og ansvar mellom aktørene, og minimere sjansen for duplisering av kompetanse og tjenestetilbud i uteapparatet.

Strategiske prinsipper for næringsfremme

- 1. Felles formål.** Formålet med arbeidet med næringsfremme er høyest mulig verdiskaping i norsk økonomi innenfor bærekraftige rammer.
- 2. Rolle og ansvarsforståelse.** Nærings- og fiskeridepartementet er ansvarlig og koordinerende departement for arbeidet med næringsfremme i utlandet.
- 3. Samarbeid - Team Norway.** Aktørene som arbeider med næringsfremme skal samarbeide godt. Ansvarsdeling mellom aktører skal avklares for å unngå duplisering.
- 4. Prioriteringer og resultater.** Arbeidet med næringsfremme skal være basert på definerte prioriteringer og basert på effekter og resultater. Virkemidler bør jevnlig evalueres.
- 5. Etterspørselsdrevet.** Arbeidet skal i størst mulig grad være etterspørselsdrevet fra næringslivet.
- 6. Fleksibilitet.** Arbeidet skal være mest mulig effektivt og ubyråkratisk.

¹² Områdegjennomgang av næringsfremme i utlandet, PwC og Oslo Economics, 17.12.2018, <https://www.regjeringen.no/globalassets/departementene/fin/2019/rapport-omradegjennomgang.pdf>



Foto: Innovasjon Norge

Første spadetak for bygging av Norges paviljong på verdensutstillingen Expo 2020 i Dubai, som på grunn av koronapandemien er utsatt til 2021. Den norske paviljongen vil synliggjøre teknologi og bærekraftige løsninger fra norske havnæringer med mål om å bidra til økt profilering, verdiskaping og eksportmuligheter.

Norges sjømatråd har endret aktivitetsplanene for promotering av norsk sjømat i utemarkedene for å tilpasse markedsføringen til endret forbrukeratferd og etterspørsel. I markeder hvor pandemien gir størst negativ effekt både på kort og mellomlang sikt vurderer Sjømatrådet å sette i verk ekstraordinære markedstiltak. I tillegg har fiskeriutsendingene ledet digitale seminarer fra utemarkedene. Det er stor konkurranse i markedene for sjømat, og behovet for å markedsføre sjømat fra Norge er stadig gjeldende. Norges sjømatråd skal derfor fortsette den felles innsatsen for å markedsføre sjømat fra Norge.

Norwegian Energy Partners (Norwep) har gjennomført planlagte arrangementer digitalt, både større seminarer og mindre bedriftsmøter. Som følge av koronakrisen har Norwep mottatt en tilleggsbevilgning på 20 mill. kroner for 2020. Dette skal bidra til å avbøte den økonomiske skadevirkningen av pandemien, gi rom for økt fokus på digitalisering i

eksportarbeidet, samt styrke arbeidet med eksport av lavutslippsteknologier som hydrogen, CCS og havvind. Bevilgningen bidrar også til at Norwep fortsatt kan opprettholde et relevant uteapparat med rådgivere i de viktigste markedene, noe som er særlig viktig i en tid med reisebegrensninger.

Organisasjonene i Norwegian Arts Abroad (NAA) jobber tett med kunst- og kulturbransjene og med utenriksstasjonene. NAA bidrar til internasjonalt samarbeid og fremmer norsk kunst og kultur internasjonalt. På kulturfeltet utgjør eksportinntektene en beskjeden andel av den samlede omsetningen for de norske kulturbransjene, men de er i vekst og det er grunn til å tro at potensialet er stort (se også omtale av kunst- og kultureksport under 4.15). I tillegg til å delta i eksportprogram i samarbeid med Innovasjon Norge, tilrettelegger NAA for eksport gjennom ulike reisestøtteordninger og ved å bygge kompetanse og nettverk. De kulturelle og kreative næringene er hardt

Norge grep nye eksportmuligheter under koronakrisen – Tyskland får øynene opp for norsk edtech.

Da samfunnet stengte i mars ble den brå overgangen vanskelig for mange. I Norge klarte vi oss relativt bra, ettersom vi har flere apper og tjenester for alt fra jobb og skole til matkjøp og legetimer. I Tyskland manglet man gode, digitale verktøy for å gjøre ting hjemmefra og den tyske debatten om digitalisering skjøt raskt fart. For at norske bedrifter skulle synes i debatten, etablerte Innovasjon Norge en prosjektgruppe bestående av Team Norway i Tyskland: den norske ambassaden i Berlin, IKT Norge, og utstillingsvinduet The Explorer.

Prosjektgruppa identifiserte utdanningsteknologi, også kjent som edtech, som et område der norske løsninger virkelig kunne gjøre en forskjell. På kort tid ble viktige norske aktører identifisert – Kahoot, Kikora, Lesemester, No Isolation – og disse ble intervjuet

for å fortelle om sine erfaringer med hjemmeskole under pandemien. Dette dannet grunnlaget for en markeds kampanje for norsk edtech i Tyskland – en kampanje som nådde Tyskland i andre halvdel av april, bare en måned etter nedstengningen. Kampanjen har flere parallelle spor, inkludert markedsføring på sosiale medier, pressekontakt, og politiske initiativ.

Resultatene så langt er at norske edtech-bedrifter er i dialog med tyske aktører, 200 000 tyske foreldre har sett digital annonsering om norsk edtech, 16 000 personer har lest om norsk edtech på TheExplorer.no, og IKT Norge har signert en samarbeidsavtale med sin tyske motpart, Bitkom. Kampanjen er ikke over. I løpet av 2020 og 2021 kommer flere fremstøt mot Tyskland, blant annet markedsføring i tyske fagblader.



Foto: Estera Kluzenko

Det norske selskapet No Isolation har utviklet kommunikasjonsroboten AV1, som lar barn og unge med langtidssykdom være i sykesenga og klasserommet samtidig. Roboten selges primært i Norden, Storbritannia, Nederland og Tyskland, og finnes i rundt 1300 klasserom.

rammet som følge av reiserestriksjoner og nedstenginger internasjonalt. Norge har potensial for å oppnå et konkurransefortrinn i normaliseringsprosessen om eksportbedriftene mobiliseres og gis nødvendig handlingsrom. Organisasjonene i NAA har tilpasset sine aktiviteter og planer i tråd med smittevernreglene, har bidratt til å holde oppe interessen for norske kulturnæringer hos internasjonal bransje og media gjennom digitale aktiviteter, og vil gjøre dem klare til å gå ut i markedene når mulighetene åpner seg.

Det offentlige eksportfremmearbeidet er avhengig av tilstrekkelig innsats og deltakelse fra næringslivet. Næringsklynger, handelskamre, næringsforeninger og bransjeorganisasjoner utgjør en viktig del av arbeidet med eksportfremme. Norske Maritime Eksporter (NME), Norway Health Tech og IKT-Norge er eksempler på organisasjoner som jobber med eksportfremme på vegne av sine medlemsbedrifter, ofte i tett samarbeid med virkemiddelapparatet.

Virkemiddelapparatet skal bistå næringslivet med å gjenoppta og opprettholde eksportsatsinger og med å gripe nye markedsmuligheter som kommer i kjølvannet av krisen. Det vil være særlig viktig i tiden som kommer at informasjon om konkrete markedsmuligheter når frem til de næringene i Norge som er i stand til å levere de varene og tjenestene som etterspørres. Kostnads- og risikobildet forbundet med å ta nye internasjonale markedsposisjoner tilsier at det offentlige virkemiddelapparatet bør prioritere å støtte bedrifter som selv er villige til å satse. Ved å legge til rette for at rett næring kommer seg til rett marked til rett tid, vil vi kunne øke norsk verdiskapende eksport på en målrettet og effektiv måte. Regjeringen ønsker med dette å invitere næringslivet til et felles krafttak for eksport etter koronakrisen.

Regjeringen vil

- opprettholde markedsavgiften som finansierer Sjømatrådet og vurdere nivået på avgiften jevnlig
- organisere offisielle næringslivsdelegasjoner og deltakelse på internasjonale messer for å synliggjøre norske bedrifter og treffe kunder, når situasjonen igjen muliggjør denne type aktiviteter. Delegasjoner og politiske besøk skal brukes på en enda mer strategisk, målrettet og smart måte i fremtiden, blant annet gjennom spissede delegasjoner til markeder med særlige muligheter for norske varer og tjenester
- gjennomføre Norges deltakelse på verdensutstillingen i Dubai i 2021 i partnerskap med næringslivet, hvorav statens andel er 40 mill. kroner. Den norske paviljongen vil synliggjøre teknologi og bærekraftige løsninger fra norske havnæringer med mål om å bidra til økt profilering, verdiskaping og eksportmuligheter
- bidra til at ONS-messen i 2022 kan holdes som planlagt gjennom å foreslå en bevilgning på 21 mill. kroner til stiftelsen Offshore Northern Seas (ONS). Bevilgningen skal kompensere for deler av underskuddet fra avlysningen av ONS 2020 som følge av koronapandemien. ONS er en viktig arena for å synliggjøre norsk energikompetanse til et stort internasjonalt publikum, noe som bidrar til økt eksport fra de norske energinæringene (med forbehold om godkjenning fra ESA)
- videreføre satsingen på Norwegian Arts Abroads arbeid, herunder kunnskapsinnhenting og kompetansebygging, samt styrke Norwegian Arts Abroads arbeid med internasjonale nettverksprogrammer i et eksportperspektiv

4.2 Styrket strategisk satsing på arbeidet med eksportfremme

Utgangspunktet for denne handlingsplanen er den økonomiske krisen skapt av koronapandemien, men situasjonsbildet for norske eksportører har også før koronakrisen vært utfordrende. Det har over lengre tid vært tegn til tiltakende proteksjonisme, mer uforutsigbar markedstilgang og økende konkurranse i våre eksportmarkeder. Den økonomiske veksten internasjonalt skjer i stigende grad i fremvoksende markeder, mens veksten i våre tradisjonelle og største eksportmarkeder i Europa er lav. Oljeprisfallet skaper i tillegg lavere eksportinntekter fra petroleumseksporten og redusert aktivitet i leverandørindustrien til olje og gass som er en av våre viktigste eksportnæringer. Også flere andre næringer opplever at de mister markedsposisjoner internasjonalt.

For å øke norsk eksport må vi i større grad enn i dag foreta strategiske satsinger. Vi må ha ambisjoner om å løfte frem de næringene som har konkurransefortrinn og koble disse med konkrete muligheter i verdensmarkedene. Staten kan ikke beslutte hva, hvor mye eller hvor bedriftene skal eksportere, men staten kan bli med på å legge best mulig til rette for de næringene som selv er villige til å satse.

For å kunne identifisere relevante muligheter ute i verdensmarkedene og følge opp disse på en mer strategisk måte, må vi først sørge for at vi er godt organisert her hjemme. Et bredt utvalg av aktører har i innspillene som er mottatt til eksporthandlingsplanen pekt på at det nødvendig å bygge et sterkere strategisk samarbeid mellom privat næringsliv og det offentlige virkemiddelapparatet for eksportfremme. Dagens eksportfremmearbeid beskrives som for fragmentert, for lite strategisk, og for lite nært bedriftene. Samtidig fremheves sektoraktører som Norges sjømatråd og Norwegian Energy Partners som gode eksempler på hvordan næringslivet og staten samarbeider om å utvikle felles mål og prioriteringer, og det er derfor naturlig at disse tilbudene videreføres som i dag.

Bedrifter, bransjeorganisasjoner, klynger, virkemiddelaktører og utenriksstasjoner besitter hver for seg verdifull kompetanse om muligheter i markedene og norske konkurransefortrinn. I dagens modell utnyttes denne kompetansen i begrenset

grad samlet og på tvers. For å nå målet om økt verdiskapende eksport er det vesentlig å nyttiggjøre denne kompetansen på en enklere og mer effektiv måte, slik at vi kan jobbe målrettet sammen inn mot felles satsingsområder.

Det fremtidige eksportfremmearbeidet skal ta utgangspunkt i dagens apparat, men innrettes på en slik måte at offentlige og private aktører skal identifisere felles strategiske satsingsområder som grunnlag for langsiktige eksportsatsinger, og etablere et forpliktende samarbeid hvor alle parter bidrar med ressurser, kompetanse og finansiering. Vi vil derfor høsten 2020 se på ulike modeller for innretning av eksportarbeidet som gjør dette mulig. For å sikre at tilbudet blir relevant for næringslivet vil Nærings- og fiskeridepartementet oppnevne et midlertidig eksportpanel, bestående av næringslivsrepresentanter, som skal vurdere ulike modeller og gi råd om hvordan eksportfremmearbeidet bør innrettes.

Regjeringen vil

- satse mer strategisk på norsk eksport, i tettere samarbeid med næringslivet. Det tas sikte på en ny modell for eksportfremmearbeidet som gjør at offentlige og private aktører i fellesskap kan bidra med finansiering, trekke på hverandres kompetanse og samles om strategiske eksportsatsinger
- foreslå en styrket strategisk satsing på eksportfremme, og vil komme tilbake til dette i statsbudsjettet for 2021
- få innspill til fremtidig modell for eksportfremmearbeidet fra et midlertidig eksportpanel, sammensatt av representanter fra næringslivet. Panelet skal høsten 2020 gi råd om innretning, slik at vi når målet om et mer strategisk samarbeid om eksportfremme mellom offentlig og privat sektor. Regjeringen vil på bakgrunn av disse rådene, og med mål om en samfunnsøkonomisk god løsning, vurdere organisering og samarbeid

Innovasjon Norges eksportstrategi 2020

Bærekraftig vekst og eksport har en sentral plass i Innovasjon Norges forslag til ny modell for å øke eksporten og ta de beste norske bedriftene ut i verden. Gjennom prosjektet "Rigget for eksport" har Innovasjon Norge gjort en analyse av hvordan selskapet kan bidra til å øke eksporten og tiltrekke mer utenlandsk kapital og kompetanse til Norge. Innovasjon Norges anbefalinger til ny rigg innebærer omlegging av arbeidsmodeller og organisering av arbeidet med eksport. Innovasjon Norge foreslår et mer spisset og differensiert tilbud fremover:

Spisset satsing for bedrifter som kan ta nye globale posisjoner

Innovasjon Norge foreslår en mer fleksibel rigg for å utnytte store internasjonale, kommersielle markedsmuligheter der norske miljøer og bedrifter kan ta nye globale posisjoner. Satsingen på store, internasjonale markedsmuligheter skal gjøres i tett samarbeid med norske bedrifter og miljøer der næringslivet får en sentral rolle i å finne, validere og beslutte strategiske fellesprosjekter. De store fellesprosjektene skal hjelpe flere norske bedrifter og miljøer med å vinne store internasjonale oppdrag og kontrakter og tiltrekke seg utenlandske investeringer.

Spisset eksportrådgivning til de bedriftene som har best forutsetninger

Innovasjon Norge foreslår en mer spisset og proaktiv eksportrådgivning til bedriftene med best forutsetninger for internasjonal vekst. Enkeltbedrifter med nødvendige ressurser – og stort potensial for å vokse internasjonalt – vil ha mulighet til å inngå avtaler om et skreddersydd tilbud som kan løpe over flere år.

Et digitalt basert grunntilbud til alle deler av norsk næringsliv

Innovasjon Norge foreslår at alle norske bedrifter som ønsker å eksportere skal få et digitalt grunntilbud. Tilbudet inkluderer dialog og sparring ved behov. Grunntilbudet skal bidra til å mobilisere og utvikle flere norske bedrifter med forutsetninger for eksport.

*Les mer om dette forslaget på Innovasjon Norges nettside:
<https://www.innovasjonnorge.no/no/om/nyheter/2020/rigget-for-eksport--sterkere-mer-strategisk-og-nar-bedriftene/>*

De danske og svenske modellene for eksportfremme

Danmark og Sverige har innrettet sitt eksportfremmearbeid på en litt annen måte enn det vi har i Norge. I Danmark, som i Norge, er eksportfremme en sentral oppgave i utenriksstjenesten. De danske ambassadene bistår imidlertid danske bedrifter i utemarkedene tilsvarende de tjenestene som Innovasjon Norge tilbyr norske bedrifter. Den danske utenriksstjenesten har dermed ansvar både for bilaterale relasjoner og for konkret markedsrådgivning til næringslivet. Bistand fra ambassaden er en betalt tjeneste. Mindre bedrifter får særskilt støtte og rabatterte priser, mens de største bedriftene får spesiell oppfølging, for eksempel en egen kontaktperson i organisasjonen. Medarbeidere i den danske utenriksstjenesten rekrutteres aktivt fra næringslivet, som bidrar til at organisasjonen blir kommersielt orientert. Den danske eksportstrategien fra 2018 har identifisert prioriterte sektorer for eksportfremmearbeidet (IKT og automatisering, landbruk og mat, vann, miljø, energiteknologi og grønne løsninger, helse og løsninger for urban vekst). I Sverige er det Business Sweden som er ansvarlig for eksport- og investeringsfremme.

Fokuset har endret seg fra å være innsats- og aktivitetsorientert (rådgivning og messedeltakelse) til å være resultatorientert (eksport og investeringer). Business Sweden prioriterer markedsmuligheter med stort potensial, såkalte «high potential opportunities». Ambassadene utnyttes strategisk til å speide etter markedsmuligheter, som rapporteres direkte til statsministerens kontor. Oppfølgingsarbeidet utføres av Business Sweden, med politisk drahjelp på statsrådsnivå dersom nødvendig. Sverige har utarbeidet spissede strategier for eksportfremme innenfor ulike segmenter (Smart Transportation, Life Sciences, Smart Cities, Smart Industry og New Materials). Business Sweden kan sammenlignes med et konsultentselskap ved at de har et inntjeningskrav og er avhengig av at bedrifter betaler for tjenestene deres.

(Kilder: "Den danske model for økonomisk og kommersielt diplomati", presentasjon av Danmarks ambassade i Oslo, 3. oktober 2020 og "Kan Norge tette eksportgapet?", Menon Economics, 2020)

4.3 Bedre utnyttelse av mulighetene som ligger i digital næringsfremme

Under koronapandemien har viktige møteplasser som messer og næringslivsdelegasjoner så godt som opphørt. Fysisk tilstedeværelse er viktig for å etablere relasjoner med kunder og myndigheter, men digitale møter og arrangementer kan erstatte noen aktiviteter. Redusert internasjonal reising er kostnadsbesparende, og tiden kan frigjøres til andre aktiviteter.

Team Norway har utforsket alternative digitale løsninger som gir nye muligheter for å opprettholde internasjonale næringsfremmeaktiviteter i perioden med begrensede reisemuligheter. Det eksportrettede virkemiddelapparatet gjennomfører nå store deler av

planlagte arrangementer digitalt, og tilbakemeldingene fra næringslivet har vært positive. Det er viktig at de digitale arrangementene holder høy teknisk standard da dette vil bidra til omdømmebygging. I forbindelse med større arrangementer har man gode erfaringer med å leie inn ekstern assistanse fra næringslivet. Dette er blant løsningene som skal utforskes videre, med formål om å opprettholde viktig kontakt med andre land og skape økt deltakelse på næringslivsarrangementer ut over de tradisjonelle, fysiske møteplassene.

Næringslivsdelegasjoner er et særlig viktig virkemiddel i regjeringens arbeid med næringsfremme. Innovasjon Norge iverksetter nå et arbeid med å digitalisere næringslivsdelegasjonene, som innebærer økt bruk av video og digitale plattformer, samt et eventunivers hvor



Det norske teknologiselskapet Pexip tilbyr videokonferanseløsninger. Pexip ble børsnotert i mai 2020 og allerede fra start steg markedsverdien med 2,5 mrd. kroner.

webinarer, profilering og matchmaking for bedrifter før, under, og etter en delegasjon kan finne sted. Plattformen kan benyttes til å gjennomføre heldigitale næringslivsdelegasjoner, og vil være relevant for bruk av selskapene også når fysiske næringslivsdelegasjoner igjen kan gjennomføres.

Regjeringen vil

- utarbeide en veileder for digitalt næringsfremmearbeid, basert på erfaringene fra Team Norway
- gjennomføre digitale næringslivsdelegasjoner til prioriterte markeder
- jobbe videre med å etablere gode digitale løsninger for utenriktjenestens behov, herunder for internasjonale møter, arrangementer, besøksvirksomhet og det daglige diplomatiske virke

4.4 Måltrettet satsing på næringslivsprosjekter ved utenriksstasjonene

Næringsfremme er en hovedoppgave for utenriktjenesten¹³. Utenriktjenesten spiller en viktig rolle i arbeidet med eksportfremme gjennom å sikre lokal tilstedeværelse, døråpning og diplomatiske relasjoner, og ved å bistå norsk næringsliv med konsulære tjenester, kontekstforståelse og problemløsning. I viktige eksportmarkeder jobber utenriksstasjonene også proaktivt med næringsfremme, for eksempel ved å etablere møteplasser for næringslivet, bidra med nettverk og myndighetskontakt, og ved å rapportere hjem om markedsmuligheter.

Utenriksstasjonenes arbeid med næringsfremme skjer i tett samarbeid med de andre virkemiddelaktørene (se boks 4). For å få mest mulig igjen for innsatsen

¹³ Lov om utenriktjenesten §1, 2. ledd



Foto: Scatec Solar

Scatec solar sitt solkraftverk Agua Fria i Honduras ble åpnet i 2015. GIEK stilte garanti til Eksportkreditt i forbindelse med finansieringen av prosjektet.

er det nødvendig å prioritere ressursbruken og at utenriksstasjonene jobber mer målrettet og etterspørselsdrevet med eksportfremme. Ressursene og innsatsen skal i større grad rettes mot felles satsinger basert på omforente prioriteringer med næringslivet. Utenriktjenesten skal ha en sentral rolle i gjennomføringen av felles satsinger på eksportfremme. I land som er mindre viktige for norsk næringsliv skal utenriktjenesten ikke prioritere proaktiv næringsfremme, men bistå bedrifter med konsulære tjenester, myndighetskontakt, nettverk og problemløsning ved behov. Også disse utenriksstasjonene skal se etter markedsmuligheter som kan være interessante for norsk næringsliv, og rapportere hjem om disse.

Nærings- og fiskeridepartementet og Utenriksdepartementet stiller årlig midler til disposisjon for næringslivsaktiviteter ved utenriksstasjonene. Næringslivsaktivitetene skal være utformet i samarbeid med Team Norway-aktørene i tjenesteområdet, og være godt forankret i behov hos norsk næringsliv.

Regjeringen vil

- stille midler til disposisjon for næringslivsaktiviteter i regi av utenriksstasjonene i 2021. Målet er å bidra til å styrke den samlede innsatsen for å fremme norske næringsinteresser i utlandet. For å sikre at prosjektene er strategiske og tilstrekkelig etterspurt er det viktig at prosjektene er utformet i tett samarbeid med næringslivet, og at samfinansiering sikres der det er mulig. Vi vil også prioritere å gi støtte til digitale næringsfremmeaktiviteter
- styrke dialogen mellom utenriktjenesten, virkemiddelaktørene og næringslivet for å tydeliggjøre merverdien av den bistand utenriksstasjonene kan tilby
- bedre prioritere ressursbruken ved utenriksstasjonene i samarbeid med næringslivet og det øvrige virkemiddelapparatet. Utenriksstasjonene i prioriterte land skal styrke arbeidet med Team Norway og ta ansvar for koordinering av Team Norway-aktørene i sine tjenesteområder

4.5 Bedre utnyttelse av klynger og nettverk i eksportarbeidet

Klyngeprogrammet i regi av Innovasjon Norge, Siva og Norges forskningsråd skal bidra til å forsterke innovasjons- og omstillingsevnen i regionale innovasjonsmiljøer gjennom økt samspill og samarbeid mellom næringsliv, kunnskaps- og forskningsmiljøer og utviklingsaktører. Klyngeprogrammet er revidert etter en evaluering i 2017, og nytt program tilpasset fremtidens utfordringer ble iverksatt høsten 2019. I 2020 er det også etablert et nytt delprogram for de såkalte "modne" klyngene. Delprogrammet skal støtte utviklingsprosjekter som skal gi ringvirkninger utover egen klynge. Prosjektene skal blant annet bidra til en sterkere internasjonal orientering av næringslivet i sektoren, verdikjeden eller regionen. De ulike næringsklyngene er viktige for å samle norske bedrifter slik at de sammen stiller sterkere internasjonalt i konkurranse med andre kunnskaps- og teknologimiljøer.

Regjeringen vil

- følge opp at kompetansen og kapasiteten i de såkalte "modne" klyngemiljøene benyttes til å realisere utviklings- og omstillingsprosjekter i næringslivet utover egen klynge, gjennom det nye delprogrammet for modne klynger
- legge til rette for at de modne klyngene skal bidra til å skape bedre forutsetninger for omstilling, vekst og internasjonalisering i norsk næringsliv, og vil komme tilbake til dette i statsbudsjettet for 2021

4.6 Forenklet eksportfinansiering for næringslivet

Det statlige tilbudet av langsiktig eksportfinansiering består av lån fra eksportkredittordningen og eksportgarantier. Eksportkredittordningen forvaltes i dag av Eksportkreditt Norge AS, og eksportgarantiordningene forvaltes av Garantiinstituttet for eksportkreditt (GIEK). GIEK og Eksportkreditt Norge finansierer ofte de samme eksportkontraktene. Regjeringen vil i 2021 slå sammen GIEK og Eksportkreditt Norge til én ny etat, for å gjøre tilbudet enklere for næringslivet

og få et mer effektivt eksportfinansieringssystem. Regjeringens beslutning er en oppfølging av områdegjennomgangen av det næringsrettede virkemiddelapparatet. Sammenslåingen skal gi økt kvalitet, økt effektivitet og et mer oversiktlig tilbud for brukerne. Å samle ordningene i én aktør vil også kunne gi en mer robust og fleksibel organisasjon, som kan bidra med sine styrker med et bredere sett av virkemidler. Finansieringstilbudet til næringslivet vil bli videreført som i dag.

Formålet med den nye virksomheten vil være effektiv forvaltning av finansieringsordninger for verdiskapende eksport. Brukerne av tilbudet som mottar lån og/eller garanti er i hovedsak kjøperen eller kjøperens bank. Tilbudet skal imidlertid hjelpe eksportører og potensielle eksportører i Norge, og målgruppen er eksportører som skaper verdi. En sekundær målgruppe som også drar nytte av eksportfinansieringssystemet er underleverandører i Norge.

Den nye virksomheten vil overta alle de oppgaver, ordninger og rammer som GIEK og Eksportkreditt Norge i dag forvalter, herunder forvaltningen av utestående lån, garantier og fordringer under eksisterende ordninger og de midlertidige ordningene innført som følge av den ekstraordinære situasjonen i 2020.

Regjeringen vil

- slå sammen GIEK og Eksportkreditt Norge til en ny eksportfinansieringsenhet innen 1. juli 2021

4.7 Senket minimumskrav for garantister bak eksportfinansiering

Gjennom eksportkredittordningen gir Eksportkreditt Norge lån til kjøpere av norske eksportvarer og til kjøpere av skip. Alle lånene som Eksportkreditt Norge utsteder må garanteres, slik at eksportkredittordningene får igjen pengene selv om låntaker får betalingsutfordringer. Det er satt krav om at garantistene må ha god kredittverdighet, og det er definert hva dette betyr. Siden 1. januar 2018 har Eksportkreditt Norge hatt et utvidet handlingsrom som innebærer at minimumskravet for ratingen til garantistene som står bak Eksportkreditt Norge



Foto: Norges sjømatråd / Knut Åserud

Laks i merd strekker på finnene. Bildet er tatt på Lovund i Nordland. Kredittforsikring er et instrument som også brukes innenfor salg av sjømat. Med kredittforsikring sikrer selgeren at den vil få tilbakebetalt en del av salgssummen hvis kunden går konkurs eller ikke vil betale.

sine lån har vært senket fra BBB til BB for å gi økte muligheter til små og mellomstore bedrifter. Formålet med dette har vært å gjøre det lettere å finne lokale banker som kan stille som garantister, særlig i utviklingsland og i forbindelse med relativt små lån. Slike banker kjenner ofte bedre til kjøperen og kostnadene for den norske eksportøren blir redusert. Det senkede ratingkravet gjør at lokale banker lettere vil kunne delta i prosjektene, som igjen kan bidra til å gi økte eksportmuligheter for enkelte norske små og mellomstore bedrifter. En enkelt garantist kan totalt utgjøre 25 prosent av den samlede rammen for dette tiltaket som er på 300 mill. kroner.

Regjeringen vil

- videreføre handlingsrommet til Eksportkreditt Norge inntil videre slik at banker med rating BB fortsatt kan stille som garantist for lån fra Eksportkreditt Norge

4.8 Sikre tilgang på kortsiktig kredittforsikring

Kredittforsikring er et instrument for sikring mot tap ved kredittsalg med kredittid under to år, og brukes i Norge mye innenfor salg av sjømat og i industri som metall, mineraler, papir, sportsutstyr og elektronikk. Med kredittforsikring sikrer selgeren at den vil få tilbakebetalt en del av salgssummen hvis kunden går konkurs eller ikke vil betale. Det anslås at bedrifter i Norge forsikret kredittsalg for om lag 300 mrd. kroner i 2019. Flere internasjonale selskaper tilbyr kredittforsikring i Norge, og i normale tider gir det private markedet i hovedsak god dekning. Tilbudet er likevel noe mer ustabil mot enkelte land og markeder. Regjeringen har derfor satt opp et statlig tilbud av kortsiktig eksportkredittforsikring under GIEK for kredittsalg til såkalte "non-marketable risks"-land, som et supplement til markedet. Hvilke land som til enhver tid anses som "non-marketable risks" kategoriseres i

retningslinjer fra EU og EFTAs overvåkningsorgan (ESA) om kortsiktig eksportkredittforsikring i statlig regi.

I lys av koronasituasjonen har EU og ESA revidert disse retningslinjene, slik at alle land i en midlertidig periode frem til utgangen av 2020 kategoriseres som midlertidig "non-marketable risks".

Som følge av koronasituasjonen har flere EU-land, i tråd med midlertidige utvidelser i statsstøttereguleringen, implementert ordninger som går ut på at staten re-forsikrer kredittforsikringsselskapers porteføljer. Ordningene gjelder uavhengig av om kredittsalget er knyttet til innenlands handel eller eksport. Regjeringen etablerte en slik ordning under GIEK i revidert nasjonalbudsjett for 2020, Prop. 117 S (2019-2020). Ordningen skal bidra til risikoavlastning for tilbyderne av kredittforsikring for igjen å bidra til at tilbyderne opprettholder sine tilbud til bedrifter i Norge i en situasjon med økt risiko i markedet. Kredittforsikringsselskaper som sto for om lag 99 prosent av forsikret salg i Norge i 2019 har knyttet seg til ordningen. Ordningen er notifisert til og godkjent av ESA.

Regjeringen vil

- følge med på behovet for kredittforsikringstilbudet til bedrifter i Norge

4.9 Tilgang til kapital og kompetanse gjennom Invest In Norway

Økte utenlandske investeringer i Norge kan gi tilgang til kapital, kompetanse, nettverk og verdikjeder i andre land, som igjen kan gi større muligheter for norsk eksportrettet industri. Utenlandske selskaper står for en betydelig del av verdiskapingen i Norge. De bidrar med ny teknologi og forsknings- og utviklingsarbeid, forsterker klynger og næringsmiljøer. Invest in Norway er en funksjon under Innovasjon Norge som ble igangsatt i 2013, med formål om å tilrettelegge for internasjonale investeringer og posisjonere Norge som et attraktivt land for investorer og talenter. Funksjonen har hatt moderate ressurser men ble styrket betydelig fra og med 2018, som oppfølging av regjeringens strategi for eksport og internasjonalisering "Verda som marknad".

I 2019 ble Invest In Norway evaluert. I perioden 2013-2017 mottok Invest in Norway om lag 1000 henvendelser, og av disse har 28 selskaper etablert seg i Norge. I evalueringen ble det pekt på at Invest In Norway frem til 2017 hadde mindre ressurser enn sammenlignbare land og at rammene i denne perioden gjorde tjenesten for lite synlig. Evalueringen ga innspill til videreutvikling av tjenestene og forslag til målsettinger, handlingsplaner og måleindikatorer. Evalueringen peker også på at Invest In Norway har et stort potensial i å øke sin kompetanse og kapasitet gjennom tettere samarbeid med klynge- og næringsnettverk i ulike deler av landet. Invest In Norway har parallelt med evalueringen gjennomført et større strategiarbeid.

Regjeringen vil

- følge opp evalueringen av Invest In Norway med sikte på at Invest In Norway skal fortsette arbeidet med å fremme verdiskapende utenlandske investeringer i Norge innenfor områder der Norge har gode kompetansetilgjanger. I den forbindelse skal det særlig vurderes hvordan næringsklyngene kan være viktige samarbeidspartnere for Invest in Norway

4.10 Bedre utnyttelse av mulighetene som ligger i EØS-avtalen

EU er vår viktigste handelspartner. Gjennom EØS-avtalen er vi en del av det indre marked, med fri bevegelse for varer, tjenester, kapital og personer. Dette er av stor betydning for norsk næringsliv. I tiden som kommer blir det ekstra viktig å stå sammen med EUs medlemsland om å videreutvikle det indre marked. Norge støtter EU i arbeidet med å bygge ned handelshindringer ved bedre implementering og håndhevelse av allerede eksisterende regler. Norge fører en aktiv og effektiv europapolitikk med mål om å bidra til at det indre marked fungerer godt og til fordel for norsk næringsliv. Gjennom tett kontakt med Europakommisjonen, sentrale europaparlamentarikere, samt EFTA og EU-land jobber Norge for å få gjennomslag for norske interesser og bidra til gode felleseuropeiske løsninger.

Mulighetene og rettighetene som ligger i EØS-avtalen og Norges likeverdige deltagelse i det indre marked, må synliggjøres for norsk næringsliv, slik at flere bedrifter kan utnytte dette eksportpotensialet. EUs programmer er i stor grad næringsrettede og innrettet for gjensidig å forsterke hverandre på tvers av sektorer. Norge må utnytte mulighetene for synergieffekter mellom de programmene vi deltar i. Noen konkrete eksempler på muligheter er:

- **EØS-finansieringsordningene**, som er Norges bidrag til sosial og økonomisk utjevning i Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS). Midlene skal også styrke forbindelsene og samarbeidet mellom Norge og mottakerlandene. EØS-midlene 2014-2021 støtter i hovedsak opp om utvikling av et grønt, konkurransedyktig og inkluderende Europa. Midlene under «Et konkurransedyktig Europa» bidrar til vekst ved å støtte utviklingen av kunnskapsbaserte økonomier. Det antas at i overkant av 800 mill. euro av et total budsjett i perioden på 2,8 mrd. euro vil gå til tiltakene som handler om å investere i mennesker, herunder kunnskap, forskning, innovasjon, sysselsetting, og støtte opp om de komparative fortrinnene til mottakerlandene. Fra Norges side er Innovasjon Norge sterkt involvert i dette arbeidet, og legger til rette for at norske bedrifter og forskningsinstitusjoner tar del i dette arbeidet i mottakerlandene. Dette arbeidet vil også være viktig i en kommende finansieringsperiode utover 2021.
- **Horisont 2020**, og fra 2021 **Horisont Europa**, er EUs rammeprogram for forskning og innovasjon. Gjennom rammeprogrammet får bedriftene læring, tilgang på internasjonale nettverk og markeds kunnskap som styrker deres konkurranseevne, samt tilgang på infrastruktur som ikke tilbys nasjonalt. Norsk næringsliv står for nær en tredjedel av den norske returen fra det nåværende Horisont 2020. Særlig små og mellomstore bedrifter har høy suksessrate.
- **COSME**, som er en del av Indre markedsprogrammet rettet mot små og mellomstore bedrifter og entreprenører. Gjennom programdelen Enterprise Europe Network får norske bedrifter hjelp til å finne markedsmuligheter, teknologier, prosjekter og partnere i utlandet. Programmet inneholder også virkemidler for skalering og klynger.

Programmene nevnt over er også sentrale virkemidler for å oppnå målsetninger under **European Green Deal**, som er EUs nye vekststrategi og som også skal spille en rolle i å hjelpe EU ut av koronakrisen. Strategien skal forandre EU til en moderne, konkurransedyktig økonomi med netto nullutslipp i 2050, der økonomisk vekst er koblet fra uttak av naturressurser. Sirkulær økonomi og bærekraftige løsninger for industri, energi, bygg, renovering, mobilitet og mat er gjennomgående temaer og satsingsområder. European Green Deal vil føre til omfattende politikk- og regelverksutvikling på flere områder de neste årene, også på områder omfattet av EØS-avtalen, og kan gi nye markedsmuligheter for Norge i EU. Grønn skipsfart, havvind og annen fornybar energiproduksjon, hydrogen, batteriproduksjon, panteløsninger, elektrifisering samt karbonfangst og -lagring er noen eksempler på områder hvor norsk næringsliv kan bidra med teknologi, kompetanse og tjenester.

Regjeringen har som mål at det skal være så enkelt som mulig for norske bedrifter å operere i det indre marked. Regjeringen arbeider med å etablere Single Digital Gateway i Norge, som er en felles digital portal for bedrifter og borgere i EØS-stater som skal veilede brukeren til relevant informasjon om rettigheter, plikter og regler som angår det indre marked. Portalen vil gjøre det enklere for bedrifter som skal eksportere til land i det indre marked å finne informasjon og utføre ulike prosedyrer. SOLVIT er en gratis tjeneste som hjelper bedrifter og privatpersoner med å finne løsninger på problemer som skyldes at nasjonale myndigheter ikke anvender EØS-retten korrekt. Bedre kjennskap til denne gratistjenesten vil kunne gagne norske eksportbedrifter som møter på problemer i det indre marked.

Regjeringen vil

- gjennom EØS-midlene bidra til et grønt og konkurransedyktig Europa
- legge til rette for utnyttelse av potensialet i Horisont Europa og COSME
- legge til rette for å utnytte synergieffekter mellom EUs næringsrettede programmer

- være en partner for EU i utviklingen og gjennomføringen av European Green Deal, herunder spille inn norske interesser der det er relevant og bidra til å utvikle felles regelverk og standarder, fremme mobilitet, ren energi, klimavennlige teknologier og samarbeid om en inkluderende grønn overgang basert på vitenskapelige, faktabaserte og kostnadseffektive metoder
- synliggjøre mulighetene for norsk næringsliv til eksport av etterspurt teknologi, kompetanse og tjenester, blant annet innen grønn skipsfart
- arbeide for at norske bedrifter er kjent med problemløsningsverktøyet SOLVIT
- fortsette arbeidet med å etablere Single Digital Gateway

4.11 Videreutvikling av det internasjonale handelsregelverket

Et velfungerende og forutsigbart internasjonalt handelsregelverk er av stor betydning for norsk næringsliv. WTO har siden 1995 lagt til rette for en økning i verdenshandelen gjennom å redusere handelsbarrierer mellom land. WTO er i dag inne i en krevende fase. I de senere årene har det vært vanskelig å få alle medlemmene til å enes om nye bindende forpliktelser. Handelsfasiliteringsavtalen (TFA) fra ministerkonferansen på Bali i 2013 og enigheten fra ministerkonferansen i Nairobi i 2015 om å avvikle eksportsubsidier i handelen med landbruksvarer er unntakene. For 2020 er det et mål å komme frem til en avtale som begrenser bruken av fiskerisubsidier.

En hovedårsak til manglende konsensus er en vedvarende uenighet om fremvoksende økonomiers bidrag. Stormaktskonflikten mellom USA og Kina er sentral i dette bildet, men er ikke det eneste elementet. Norges hovedmålsetning er å bevare, og helst også styrke, det multilaterale handelssystemet og WTO som organisasjon. Fra norsk side legges det vekt på å slutte opp om initiativer som kan bidra til å styrke WTO og gjøre organisasjonen bedre tilpasset dagens utfordringer og økonomiske realiteter.

For å lykkes med å skape resultater i WTO, bør en videreutvikling av regelverket finne sted i ulike format. En mulighet er hybride løsninger der alle medlemmene påtar seg noen grunnleggende forpliktelser og de mest ambisiøse går lenger. Plurilaterale initiativ og forhandlinger vokser frem som en nødvendig respons på dagens situasjon. Blant annet har Norge, sammen med EU og en rekke andre WTO-medlemmer, som respons på at WTOs ankeorgan ikke lenger er operativt, sluttet seg til en midlertidig ankeløsning for tvistesaker basert på WTOs voldgiftsadgang. Vi støtter opp om reform og modernisering av forhandlingsfunksjonen, tvisteløsning og det regulære arbeidet. Reform vil omfatte "gamle" temaer som landbruk, der Norge har defensive interesser, og fiskerisubsidier. Reform vil også omfatte nye temaer, som subsidiering av industrivarer og e-handel, der vi ønsker å være med i forkant av utviklingen av nye regler.

Regjeringen vil

- fortsette arbeidet med å videreutvikle posisjoner og søke å presentere nye innspill og pragmatiske ideer som kan bidra til et reformert og relevant WTO, samt delta aktivt i forhandlingene om rammebetingelsene for e-handel og redusert bruk av fiskerisubsidier
- som ledd i arbeidet med å fremme transparens og informasjonsdeling og sikre at Norge oppfyller egne notifikasjonsforpliktelser i WTO, etablere en interdepartemental gruppe som jevnlig skal gjennomgå endringer i norsk regelverk av relevans for WTO og rapportere om dette på hensiktsmessig måte
- bidra i WTOs arbeid for å sikre åpne forsyningslinjer og at livsviktige produkter kommer frem også i krisesituasjoner, med spesiell fokus på medisinske produkter og smittevernustyr



Foto: Hampus Lundgren/Tolletaten

Tollstasjonen i Eda er en del av det norsk-svenske grensetoll samarbeidet. Samarbeidet innebærer at ett lands tollere på grensen kan gjøre arbeidet for begge land. Dette er unikt på verdensbasis.

4.12 Enklere og mer fleksibel flyt av varer og tjenester

Tolletaten har ansvar for å påse at handelen med varer over nordskengrensen skjer i henhold til norske regler og skal blant annet bidra til effektiv eksport av varer. Under koronapandemien har Tolletaten arbeidet for å sikre vareflyten inn og ut av landet av hensyn til forsyningssikkerheten og av hensyn til norske bedrifters eksportvirksomhet. Det jobbes med nytt regelverk, automatisering og forenklinger av prosedyrer og digitalisering av skjemaer som skal bidra til enda bedre flyt av varer. Tolletaten har for eksempel nylig sørget for at opprinnelsesbevis kan utstedes elektronisk, noe som gir besparelser for så vel myndighetene som næringslivet.

Med basis i WTOs avtale om handelsfasilitering (Trade Facilitation Agreement) er det opprettet en nasjonal komite for handelsfasilitering som skal sikre intern samordning og gjennomføring av avtalens

bestemmelser. Handelsfasiliteringskomiteen er en plattform for å styrke den løpende kontakten mellom myndigheter og næringslivet, og Tolletaten er i dialog med næringslivet for å drøfte utfordringer i tilknytning til inn- og utførsel av varer. En av målsettingene med komiteens arbeid er å utvikle kommunikasjonskanalene mellom myndigheter og eksportbedriftene for å fange opp forbedringsmuligheter i de grenseoverskridende prosessene, samt avdekke og bearbeide handelshindre.

Det hender også at norske eksportvirksomheter møter utfordringer knyttet til tollformaliteter og regelverkskrav i andre land. Dette gjelder særlig til vekstmarkeder utenfor OECD, og trenden har blitt forsterket som følge av nye restriksjoner forbundet med koronapandemien. Internasjonale avtaler om tollreduksjon og gjensidig godkjenning av varer og tjenester bidrar til å gjøre handelen mer smidig og forutsigbar. Norge prioriterer å delta i internasjonalt



Foto: Norges sjømatråd

Roadshow i regi av Norges sjømatråd i Guangzhou for å promotere norsk sjømat på det kinesiske markedet.

samarbeid for å bygge ned tekniske handelshindringer mellom land, blant annet ved å støtte arbeidet i Verdens tollorganisasjon (WCO) med å modernisere internasjonale konvensjoner om handelsforenkling og utvikling av internasjonale standarder.

Mattilsynet spiller en viktig rolle som tilrettelegger for norsk mateksport, hvorav norsk sjømat utgjør hoveddelen. Mattilsynets tilsyn med at eksportvarene er produsert i henhold til regelverket har betydning for tilliten til norsk eksport. Mattilsynet jobber for å etablere, bevare og forbedre markedsadgangen til viktige eksportland. Dette gjøres gjennom bilateral dialog for å løse enkeltsaker, og fremforhandling av samarbeidsavtaler og helsesertifikater som kreves for eksport til en rekke land utenfor EØS-området. Mattilsynet utsteder ca. 65 000 sertifikater årlig, hvorav 90 prosent er for sjømat. Antallet sertifikater vil øke når Storbritannia innfører krav til helsesertifikat 1. januar 2021. Mattilsynet ser nå på hvordan de kan gjøre systemet for utstedelse av helsesertifikater

mer effektivt og fleksibelt. I tillegg vurderes det å utvide åpningstidene for utstedelse av sertifikater. Mateksportforskriften trådte i kraft 15. juli 2020, og legger til rette for en mer effektiv sertifikatutstedelse. For å effektivisere ytterligere jobber Mattilsynet også for å ta i bruk elektroniske sertifikater.

Kina er verdens største sjømatmarked. Stadig mer norsk sjømat konsumeres i Kina, og landet er et av de største og viktigste vekstmarkedene for norsk sjømat. Mat- og tollbyråkratiet i Kina er stort og utfordrende å forholde seg til. Det tar tid og krever detaljert kunnskap og ressurser å følge opp spørsmål knyttet til markedsadgang for matvarer, fôrvarer og avlsprodukter med opprinnelse i både sjømat- og landbrukssektoren. Tekniske møter med kinesiske myndigheter krever særkompetanse og betydelige ressurser, både i forberedelser og gjennomføring. En mulig styrking av ambassaden i Beijing med kompetanse på dette området vil kunne vurderes nærmere.

Regjeringen vil

- fortsette arbeidet med forenkling og digitalisering av tollprosedyrer i Tolletaten for å sikre en god flyt av varer over grensen
- sette virkemiddelapparatets utekontorer bedre i stand til å bistå norske bedrifter i situasjoner hvor tollklarering av varer i andre land tar uforholdsmessig lang tid
- styrke dialogen med næringslivet gjennom den nasjonale handelsfasiliteringskomiteen, slik at konkrete utfordringer og muligheter kan kartlegges løpende
- prioritere arbeidet med forbedring og implementering av WTO-avtalens regelverk og WCOs konvensjoner for tollprosedyrer
- fortsette arbeidet i Mattilsynet med å effektivisere arbeidet med rammebetingelser for eksport og utstedelse av eksportdokumenter for mat, levende dyr, fôrvarer og avlsprodukter fra sjømat- og landbruksnæringen
- vurdere nærmere en mulig styrking av ambassaden i Beijing med kompetanse på matområdet

4.13 Flere og bedre utnyttede frihandelsavtaler

Norge har et av verdens største nettverk av frihandelsavtaler.¹⁴ Vi forhandler enten alene eller sammen med Sveits, Island og Liechtenstein i Det europeiske frihandelsforbundet, EFTA. Formålet er å sikre norske bedrifter best mulig markedsadgang og bedre forutsigbarhet for eksport og import av varer, handel med tjenester og investeringer. Det er spesielt viktig å inngå frihandelsavtaler med land som EU har eller forhandler avtaler med, slik at norske bedrifter får samme markedsadgang som konkurrenter fra EU-land. Regjeringen gir høy prioritet til å fullføre pågående forhandlinger med Storbritannia slik at en ny og bred frihandelsavtale er på plass når landet trer ut av

EU og EØS etter overgangsperiodens slutt 31. desember 2020. Videre er det høyt prioritert å gjennomføre forhandlingene med Kina, et av de viktigste markedene for norsk næringsliv utenfor EU, samt forhandlinger gjennom EFTA med India, Malaysia, Thailand og Vietnam. Det arbeides også aktivt med sikte på å starte forhandlinger med Japan og å modernisere flere eldre avtaler.

Det er økende fokus på den rollen internasjonal handel og handelsavtaler kan spille ved å tilrettelegge for en mer miljø- og klimavennlig utvikling, både for å fremme økt handel med miljøvarer og relaterte tjenester, redusere unødvendige barrierer for denne handelen og ivareta behovet for en effektiv miljø- og klimapolitikk. Det er blant annet enighet i EFTA om å fremme forslag til kapittel om handel og bærekraftig utvikling i frihandelsavtaler.

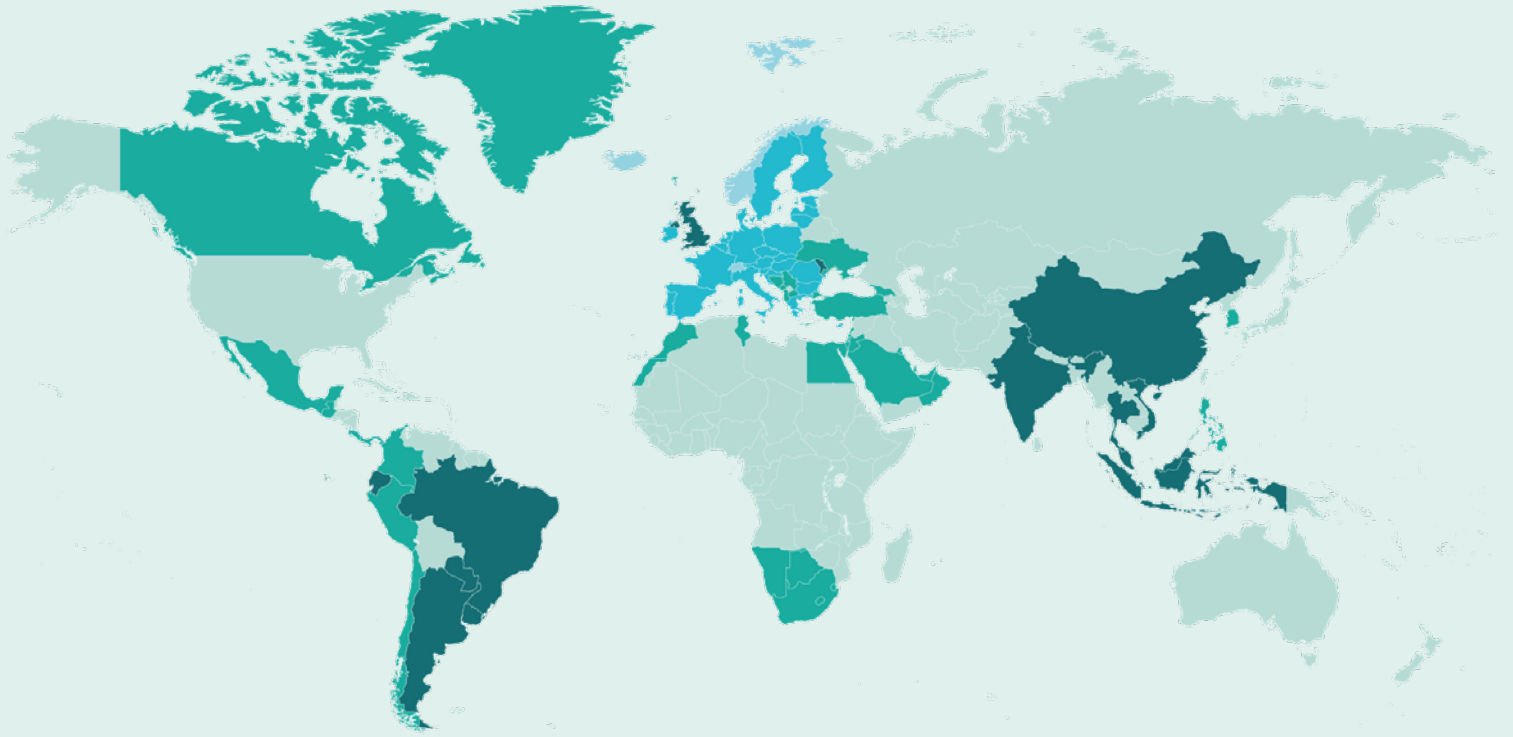
Det er et uutnyttet potensial i anvendelsen av frihandelsavtalene. Mye tyder på at næringslivet, og særlig små og mellomstore bedrifter, ikke er godt nok kjent med de muligheter avtalene gir og at avtalene dermed ikke utnyttes optimalt. Myndighetene ønsker derfor å involvere næringslivet tettere før, under og etter forhandlinger om nye handelsavtaler for å sikre at norske interesser blir godt ivaretatt og opplyst under forhandlingene og at næringslivet får bedre kunnskap om avtalenes betydning og hvilke muligheter og rettigheter de gir bedriftene i eksportmarkedene.

Regjeringen vil

- prioritere frihandelsavtaleforhandlinger med Storbritannia og Kina
- involvere næringslivet tettere før, under og etter forhandlinger om nye handelsavtaler
- legge til rette for mer aktiv bruk av samarbeidsordningene i avtalene for å bistå norske eksportbedrifter med problemløsning og kontakt opp mot lokale myndigheter
- øke kunnskapen om frihandelsavtalene i det eksportrettede virkemiddelapparatet slik at informasjonen oftere kan inngå i eksportrådgivningstjenestene
- bilateralt eller gjennom EFTA-samarbeidet arrangere handelsseminarer der myndigheter og næringsliv møtes over landegrensene

¹⁴ Mer informasjon om Norges handelsavtaler på regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/handel/nfd---innsiktsartikler/frihandelsavtaler/partner-land/id438843/>

Figur 5: Norges handelsavtaler



● Pågående forhandlinger

- Vietnam
- Malaysia
- India
- Indonesia*
- Kina
- Ecuador*
- Mercosur*
- Storbritannia
- Thailand
- Moldova

● Inngåtte frihandelsavtaler

- Tyrkia
- Israel
- Marokko
- Palestina
- Nord-Makedonia
- Mexico
- Jordan
- Singapore
- Chile**
- Libanon
- Tunisia
- Sør-Korea
- Den sørafrikanske tollunion (Botswana, Lesotho, Namibia, Sør Afrika og Swaziland)**
- Egypt
- Canada
- Colombia
- Samarbeidsrådet for de arabiske statene i Gulfen (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi-Arabia og De forente arabiske Emirater)
- Albania
- Serbia
- Peru
- Ukraina
- Hongkong
- Montenegro
- Bosnia-Hercegovina
- Costa Rica, Guatemala og Panama
- Filippinene
- Georgia
- Grønland
- Færøyene

● EU-landene

- Belgia
- Bulgaria
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Hellas
- Irland
- Italia
- Kroatia
- Kypros
- Latvia
- Litauen
- Luxembourg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Romania
- Slovakia
- Slovenia

- Spania
- Sverige
- Tsjekkia
- Tyskland
- Ungarn
- Østerrike

● EFTA-landene

- Norge
- Sveits
- Island
- Liechtenstein

* Avtalen er ferdig forhandlet, pågående ratifiseringsprosess eller teknisk og juridisk gjennomgang

** Avtalen reforhandles



Foto: Jonas Christie / Forsvaret

Luftvernsystemet NASAMS II er utviklet av Kongsberg Defence & Aerospace i samarbeid med det amerikanske Raytheon Technologies. NASAMS II er basert på det norske forsvarets behov, det er internasjonalt markedsledende i sitt segment og solgt til en rekke allierte land.

4.14 Bedre markedsadgang for forsvarsindustrien

Markedet for forsvarsmateriell er i stor grad politisk styrt, med omfattende proteksjonisme som resultat. Det forventes at koronapandemien vil forsterke disse tendensene. EUs direktiv for forsvars- og sikkerhetsanskaffelser hadde som intensjon å bidra til å endre på dette, men resultatene har uteblitt. I Meld. St. 9 (2015-2016) Nasjonal forsvarsindustriell strategi er eksport og markedsadgang et av de sentrale elementene for å styrke norsk forsvarsindustri, og dermed bidra til å ivareta våre vesentlige nasjonale sikkerhetsinteresser.

Regjeringen vil

- satse på industriell forskning og utvikling som imøtekommer Forsvarets og alliertes behov

- følge opp leveransesikkerhetsavtaler med nære allierte og partnerland

4.15 Økt satsing på kunst- og kultureksport

Det er en sterk interesse for og etterspørsel etter norske og nordiske kunst- og kulturuttrykk. De siste tiårene har norsk kunst- og kulturliv blitt mer internasjonalt orientert og stadig flere deltar på internasjonale arenaer, i prosjekter og samarbeid. Samtidig utgjør eksportinntektene en beskjeden andel av den samlede omsetningen for de norske kulturbransjene, sett opp mot våre nordiske naboland. Det er grunn til å tro at potensialet er betydelig større enn det som realiseres i dag. Mens koronasituasjonen begrenser mulighetene for aktiviteter som fordrer større forsamlinger, reise og fysisk deltakelse på tvers



Norge som gjesteland på Bokmessen i Frankfurt 2019 – Åpning av den norske paviljongen med blant annet kronprinsparet og statsminister Erna Solberg.

av landegrenser, er det stadig muligheter for det som kan formidles og selges digitalt eller i fysisk format. Mange kulturgründere og -bedrifter som ønsker å eksportere har behov for råd og veiledning.

Regjeringen ønsker å fremme kultureksport og bidrar til det på flere måter og fra flere departementer. 2019 var et historisk utenrikskulturelt år hvor Norge blant annet var sterkt til stede i Tyskland, på filmfestivalen Berlinale i Berlin, under jazzmessen Jazzahed i Bremen og som gjesteland på bokmessen i Frankfurt, en av verdens største bokmesser og viktigste møteplasser for utveksling av ideer og ytringer. Den utenrikskulturelle satsingen la et godt grunnlag for positive langtidsvirkninger, ikke bare for norsk kunst- og kultureksport, men også for øvrig næringsliv, for politisk samarbeid og for samhandling mellom norsk og tysk samfunnsliv.

I tillegg til Norwegian Arts Abroad og utenriksstasjonenes langsiktige arbeid med å fremme norsk kunst og kultur internasjonalt (se boks 5), har regjeringen hatt en flerårig satsing på kulturell og kreativ næring og kultureksport. Som en del av satsingen gjennomfører Innovasjon Norge, på oppdrag fra Kulturdepartementet, en rekke eksportprogram i samarbeid med organisasjonene i Norwegian Arts Abroad; *Dataspill ut i verden*, *Arkitektur ut i verden*, *Litteratur ut i verden* og *Musikk ut i verden*. I 2018 ble det iverksatt en følgeevaluering av satsingen på kulturell og kreativ næring, hvor sluttrapport skal foreligge i slutten av 2022. Innovasjon Norges foreløpige effektmåling viser at kultureksportprogrammene har bidratt til økt sysselsetting og verdiskaping.

Music Norway har i flere år fått utarbeidet veikart for musikkbransjene, som en introduksjon til de ulike markedene. Dette inngår i Music Norways arbeid

med å tilrettelegge for økt eksport basert på det norske musikklivets definerte behov. Noen av de andre aktørene i Norwegian Arts Abroad jobber med tilsvarende veikart for sine bransjer.

Regjeringen vil

- videreføre og forsterke satsingen på kulturell og kreativ næring med et nytt oppdrag til Innovasjon Norge. Oppdraget skal inkludere mentortjenester og skal bidra til å rekruttere flere kvalifiserte mentorer og bidra til at flere bedrifter i den kulturelle og kreative næringen får kjennskap til og kan benytte seg av tjenesten
- styrke kultursektorens internasjonale muligheter og vil i 2021 legge frem en internasjonal strategi. Formålet med strategien er å sørge for et virkemiddelapparat som støtter opp om utviklingen i kunstfeltene- og bransjene og de kulturpolitiske målsetningene, og som sikrer fleksibilitet, langsiktighet og en samordnet innsats

Regjeringen vil

- videreføre arbeidet med grønn konkurransekraft
- utarbeide og legge fram en årlig statusrapportering for grønn eksport. Klima- og miljødepartementet vil iverksette et arbeid for hvordan en slik statusrapportering bør innrettes

4.16 Ny statusrapportering for grønn eksport og videreføring av arbeidet med grønn konkurransekraft

Regjeringens næringspolitikk legger til rette for størst mulig samlet verdiskaping i norsk økonomi, innenfor bærekraftige rammer. Norge har gode forutsetninger for å utvikle og levere lav- og nullutslippsløsninger fra flere sektorer. Dersom næringslivet tar et tidlig ansvar, vil de få et konkurransefortrinn i det grønne skiftet. For å understøtte og legge til rette for grønn næringsutvikling og konkurransekraft er det viktig med en god oversikt over omfanget av norsk eksport av grønne teknologier og løsninger. I dag eksisterer det ikke en slik oversikt.

Utgitt av:
Nærings- og fiskeridepartementet

Bestilling av publikasjoner:
Departementenes sikkerhets- og serviceorganisasjon
www.publikasjoner.dep.no
Telefon: 22 24 00 00
Publikasjoner er også tilgjengelige på:
www.regjeringen.no

Publikasjonskode: W-0035 B
Design og ombrekking: Konsis Grafisk
Trykk: Departementenes sikkerhets- og serviceorganisasjon
10/2020 – opplag 100